

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Миколаївський національний аграрний університет
Інженерно-енергетичний факультет

Кафедра методики професійного навчання

ПЕДАГОГІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ

методичні рекомендації

вивчення дисципліни та виконання самостійних і практичних робіт для
здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 01537
«Професійна освіта»

Миколаїв
2024

УДК 378.9
П24

Друкується за рішенням науково-методичної комісії інженерно-енергетичного факультету Миколаївського національного аграрного університету від 12. 06. 2024 р., протокол № 11.

Укладачі:

Горбунова К.М. – зав. кафедри методики професійного навчання, канд. пед. наук, доцент кафедри методики професійного навчання, Миколаївський національний аграрний університет;

Короленко В.Л. – канд. пед. наук, старший викладач кафедри методики професійного навчання, Миколаївського національного аграрного університету.

Рецензенти:

Марченко Д.Д. - канд. тех. наук, доцент кафедри тракторів та сільськогосподарських машин, експлуатації і технічного сервісу

Литвинчук С. Б. – канд. пед. наук, доцент підготовчого відділення, Чорноморського національного університету імені Петра Могили.

©Миколаївський національний аграрний
університет, 2024

ВСТУП

Вивчення дисципліни “ Педагогічна майстерність ” потрібне фахівцю будь-якої спеціальності для підвищення своєї професійної діяльності, налагодження стосунків між членами трудового колективу, найповнішого використання особистісного потенціалу.

Особливого значення знання з “Педагогічної майстерності” набувають для керівника певного колективу, оскільки на нього покладаються завдання щодо професійного зростання, навчання та виховання підлеглих.

Розв’язання сучасних соціально-економічних проблем потребує оволодіння ефективними моделями, алгоритмами і продуктивними психолого-педагогічними технологіями пізнання, розвитку і вдосконалення творчого потенціалу особистості й соціальної групи в процесі виконання професійних функцій. Успішна професійна діяльність неможлива без урахування психолого-педагогічних знань, організаційної культури колективу, індивідуальних особливостей співробітників, реальної системи соціально-психологічних характеристик, знання теоретичних засад організації педагогічного процесу, змісту навчання і виховання, всіх головних напрямів професійної діяльності.

Метою вивчення курсу “ Педагогічна майстерність ” є: засвоєння студентом методологічних і теоретичних засад педагогіки і психології, їх наукового статусу, функцій, завдань та історії виникнення.

За результатом вивчення дисциплін студенти повинні знати:

- об’єкт, предмет та методи курсу “ Педагогічна майстерність ”; історичний шлях розвитку освітньо-виховних систем; зміст та методи виховання; предмет дидактики, її основні категорії; пізнавальні, емоційно-вольові психічні процеси; психологію особистості та міжособистісних стосунків;

уміти:

- володіти понятійно-категоріальним апаратом курсу “ педагогічної майстерності”;
- використовувати методи науково-педагогічних досліджень;
- виділяти основні етапи становлення педагогічної науки;
- давати характеристику системі побудови освіти в Україні;
- формулювати предмет та завдання психології як науки;
- визначати складові елементи пізнавальних процесів;
- пояснити психологічну структуру особистості;
- виділяти основні види і засоби спілкування, застосовувати способи виходу з конфліктних ситуацій;
- визначати значення діяльності у розвитку особистості.

Міжпредметні зв’язки педагогічної майстерності — зв’язки з іншими науками, що дають змогу глибше пізнати педагогічні факти, явища і процеси. Зміцнюючи й удосконалюючи ці зв’язки, педагогіка запозичує й інтерпретує відповідно до

предмета свого дослідження ідеї інших наук, які допомагають глибше проникнути в суть виховання і розробляти його теоретичні основи. Найбільш тривалим і продуктивним є зв'язок з філософією, анатомією і фізіологією, генетикою, психологією.

Поняття педагогічної майстерності

Педагогічна майстерність — вияв високого рівня педагогічної діяльності. Ґрунтується педагогічна майстерність на високому фаховому рівні педагога, його загальній культурі та педагогічному досвіді. Розглядається як вияв власного «Я» у професії.

Педагогічна майстерність – це комплекс властивостей особистості, що забезпечують самоорганізацію високого рівня професійної діяльності на рефлексивній основі.

Структура педагогічної майстерності

Структуру педагогічної майстерності (за І. Зязюном) складають наступні елементи:

- педагогічна спрямованість особистості викладача (ціннісні орієнтації на себе, на засоби педагогічного впливу, на особистість вихованця і навчально–виховний колектив, на цілі педагогічної діяльності);
- професійне знання (предмета, методики його викладання, теоретичних основ педагогіки і психології);
- здібності до педагогічної діяльності (комунікативні – повага до людей, доброзичливість, товаристська; перцептивні – професійна передбачуваність, емпатія¹, педагогічна інтуїція; динамічні – здатність до вольового впливу і логічного переконання; емоційно–почуттєві – здатність володіти собою і вибудовувати педагогічну дію на позитивних почуттях; оптимістичне прогнозування тощо);
- педагогічна техніка як форма організації поведінки викладача, що ґрунтується на двох групах умінь: 1) умінні володіти собою – поставою, мімікою, жестами, пантомімікою; керувати емоційними станами – знімати зайве психічне напруження, викликати стани творчого самопочуття; володіти технікою мови – дихання, голосоутворення, дикція, темп мовлення; 2) вміння співпрацювати з кожним учнем і всім класом у процесі вирішення педагогічних завдань – дидактичних, організаторських, контактної взаємодії, стимулювання діяльності вихованців тощо.

Підвищення рівня педагогічної майстерності.

Підвищення рівня педагогічної майстерності – цілеспрямоване, безперервне самовдосконалення. При цьому процеси самоосвіти, самовиховання вчителів (викладачів) мають бути певною мірою адміністративно організованими і контрольованими.

Процес самовдосконалення вчителів умовно поділяють на чотири етапи:

- самоусвідомлення викладачами важливості педагогічної самоосвіти, самовиховання і прийняття рішення зайнятися професійним самовдосконаленням;
- розробка програми професійного самовдосконалення та планування заходів щодо її реалізації;
- безпосередня практична діяльність із реалізації поставлених завдань самовдосконалення;
- самоконтроль та самокорекція.

Рівні педагогічної майстерності

Перший ступінь: професіоналізм, що передбачає наявність знань про теоретичні основи педагогічної діяльності, її базові засади (ним володіє випускник вищої школи).

Другий ступінь, (власне педагогічна майстерність) пов'язаний із початком викладацької діяльності. В процесі викладацької діяльності інтенсивно і цілеспрямовано відбувається професійне зростання педагога. Ефективність цього процесу залежить від установки на самоосвіту і самовиховання, від наявності відповідної програми, оволодіння педагогічним досвідом досвідчених колег, систематичного підвищення кваліфікації (семінари, курси, науково–методичні конференції тощо). Поступово рівень педагогічної діяльності викладача зростає, він оволодіває новими педагогічними технологіями, підвищується його психолого–педагогічна культура, розвиваються педагогічні здібності, якості і властивості, збагачується методичний арсенал. Другий ступінь визначається постійним прагненням до творчості, до пошуку, нових педагогічних засобів, створенням власних прийомів і методик.

Найвищий ступінь педагогічної майстерності – педагогічне новаторство.

Учитель–новатор вносить принципово нові ідеї у навчально–виховний процес, розробляє нові методичні системи, створює власні персонал–технології.

Психолого–педагогічні вимоги до особистості педагога. Усі особистісні якості педагога тісно взаємопов'язані і однаково важливі.

Провідна роль належить світогляду і спрямованості особистості, мотивам, що визначають її поведінку і діяльність. Це соціально–моральна, професійно–педагогічна і пізнавальна спрямованість педагога.

Соціально–моральна спрямованість визначена ідейними переконаннями педагога, його соціальними потребами, моральними і ціннісними орієнтаціями, почуттям суспільного обов'язку і громадянської відповідальності.

Професійно–педагогічна спрямованість виявляється як інтерес до професії, педагогічне покликання, педагогічні нахили. Інтерес до професії вчителя відображається у позитивному емоційному ставленні до дітей та їхніх батьків, прагненні оволодіти педагогічними знаннями і вміннями.

Підґрунтя педагогічного покликання становить любов до дітей.

Педагогічні нахили виявляються як стійкі бажання і прагнення присвятити себе педагогічній діяльності. Якості особистості, що характеризують професійно–

педагогічну спрямованість, формують авторитет учителя – визнання учнями його інтелектуальної, моральної сили і переваги.

Авторитетний педагог повинен бути ерудованим, справедливим, толерантним, принциповим, людяним, із високим почуттям відповідальності.

Не менш істотне значення мають його вміння гідно поводитися, бадьорість і життєрадісність, внутрішня зібраність, стриманість, привітність.

Пізнавальна спрямованість передбачає прагнення усвідомлювати перспективи науки, володіти культурою науково–педагогічного мислення.

Професіоналізм – це здатність продуктивно, грамотно розв’язувати соціальні, професійні та особистісні завдання.

Педагогічна культура є вищим виявом професіоналізму вчителя і охоплює такі компоненти: наукову ерудицію; загальну культуру; педагогічне мислення; педагогічну етику; культуру мовлення; культуру спілкування; духовне багатство; культуру професійного здоров’я; наукову організацію праці; прагнення до самовдосконалення шляхом самовиховання.

Самовиховання

Самовиховання – різновид людської діяльності, важка робота над собою, ефективність якої залежить насамперед від цілеспрямованості людини, наявності у неї стійкої мотивації, позитивних установок, правильного вибору методів самовдосконалення, систематичності зусиль і постійного самоконтролю.

Процес самовиховання передбачає наступну послідовність дій:

- вибір значущих цілей;
- постановка завдань самовиховання;
- планування діяльності і створення програми самовиховання;
- вибір методів і прийомів самовиховання;
- зіставлення досягнутих результатів з очікуваними;
- корекція програми самовиховання з урахуванням результатів самоконтролю і самооцінки.

Цілі самовиховання:

- а) досягнення згоди із самим собою, прийняття себе, визнання власних вад;
- б) досягнення гармонії з найближчим оточенням шляхом зміни свого ставлення до нього, пошуку в усьому позитивних аспектів, розвитку вміння прощати і не бути рабом речей;
- в) усунення поганих звичок, розвиток навички контролювати власні емоції;
- г) контроль власних потреб та керування ними, досягнення стану внутрішньої гармонії.

Завдання самовиховання полягає у розвитку спеціальних здібностей, необхідних для успішного оволодіння професією, досягнення високих результатів, а саме вдосконалення професійно значущих якостей особистості: розширення світогляду, збереження і зміцнення професійного здоров’я, підвищення рівня

методичної підготовки, формування своєї духовної культури, педагогічного мислення, творчості тощо.

Програма професійного самовиховання: обов'язковими пунктами програми самовиховання є самопізнання, самоосвіта, оволодіння культурою навчальної праці.

Вибір методів і прийомів самовиховання.

Для реалізації програми самовиховання використовують такі методи: самоспостереження, самоаналіз, самотестування, порівняння себе з іншими людьми тощо; самостимулювання; самопрограмування; методи і прийоми самовпливу (самонаказ, самоконтроль, самозаохочення, самопокарання, самозаборона, самозауваження, самопереконання, самопідбадьорення, самонавіювання, аутотренінг, самозвіт, ведення щоденника самовиховання тощо).

Особлива роль серед методів самовпливу належить методам управління своїм психічним станом, тобто методам саморегуляції – самонавіюванню, самопідбадьоренню, самопереконанню, самозмушуванню, самонаказу, самосхваленню, самоконтролю, самозаохоченню, самопокаранню, самокритиці тощо.

ТРЕНІНГИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ ДИВИТИСЯ – І БАЧИТИ!

Дивитися – заняття пасивне. Бачити – активна життєва Дія. Бачити – це значить з'єднати зір і думку в одному фокусі, на одному предметі. Не пасивно споглядати, але й пізнавати.

1. Візьміть квітку або аркуш, або візерунки морозу на склі й так далі... Постарайтеся визначити словами, що вам у них подобається.

2. Киньте на стіл кілька сірників, нехай вони впадуть довільно. Вдивіться, що їх положення Вам нагадує?

3. На столику Ваших батьків, брата або сестри розкладено блокнот, авторучка, футляр від окулярів, папір, монети. Підійдіть до столу і сфотографуйте внутрішнім зором усі предмети. Фотографувати потрібно з короткою витримкою – до рахунку "п'ять". Тепер відверніться або закрийте очі і проявіть фотографію на своєму екрані внутрішнього зору. Розкажіть, які предмети лежать на столі, у якому порядку. Згадайте їх. Перевірте. Для цього відкрийте очі й подивіться. Відверніться. Про що Ви забули, що пропустили?

4. Коли Ви йдете вулицею, вправляйтеся в миттєвому "фотографуванні". От назустріч вам іде людина. Спрямуйте на нього "об'єктив" і через секунду відведіть. Відразу ж відновіть зображення в пам'яті, а потім звірте "знімок" з оригіналом. Це немов фотографія: знімаємо, проявляємо, друкуємо, розглядаємо відбитки. Точно так вправляйте пам'ять на "фотографіях" щитів з афішами, вітрин магазинів, будинків. Ваше око повинно вміти за секунду точно запам'ятати зображення в усіх подробицях. Вірніше, око Ваше це вміє, воно увесь час тільки так і робить. А от усвідомити відбите пам'яттю зображення ми не завжди Вміємо. Таке вміння треба тренувати.

ЕКРАН ВНУТРІШНЬОГО БАЧЕННЯ. УЯВНА ДІЯ

1. Лев Толстой у своїх незакінчених "Спогадах" розповів про гру, придуману його братом Ніколенькою. За умовами гри треба було "стати в кут і не думати про білого ведмедя". Він пише: "Пам'ятаю, як я ставав у кут і намагався, але ніяк не міг не думати про білого ведмедя". Гарний матеріал для тренінгу уявної дії, внутрішнього бачення й уяви! Я говорю "білий ведмідь". Що ви бачите на своєму внутрішньому екрані? Так, його – білого ведмедя!

У нашій пам'яті багато слів і словесних сполучень, міцно поєднаних з їх зоровими зображеннями. Думайте про білого ведмедя, – прошу я, і ви легко виконаєте моє прохання, бо слова про "білого ведмедя" (от і зараз знову!) відразу відгукнулися у вашій уяві зоровою картиною.

А якщо я попрошу – "Не думайте про білого ведмедя! Не смійте бачити білого ведмедя!" – чи зумієте ви виконати моє прохання?

Навряд чи. Білий ведмідь виникає у Вашому баченні, як тільки я вимовляю ці слова. Як же позбутися білого ведмедя? Єдиний спосіб – думати про щось інше. Про чорну собачку, наприклад. "Не думайте про білого ведмедя! – говорю я, а ви в цей самий момент змушуєте себе думати про чорну собачку, – і вона відразу ж виникає на вашім внутрішньому екрані. І витисне ведмедя, якщо він встиг туди пробитися. Виходить, внутрішнє бачення може з'явитися не тільки від

почутого нами слова, але й від думки, що ми свідомо викликаємо в собі. Адже думки – це теж слова, тільки невисловлені. Ми говоримо зараз про такий різновид думок, що називається уявним мовленням. Ніж конкретніше мова й слово, тим яскравіше бачення.

2. "У кожному слові безодня простору, – писав М. Гоголь, – кожне слово неосяжне, як поет". Багато різних картин може з'явитися в уяві від метафоричного слова. Такого, наприклад, "кипить" – вируючий водоспад (кипить вода), збирання врожаю (кипить робота), пристрасний виступ на мітингу (кипить гнів) і т. ін.

"Гаснуть"... Що ви побачили на своєму внутрішньому екрані? Метафора в цій вправі – привід для вдосконалювання асоціативного мислення, а тим самим – для розвитку фантазії.

3. Згадайте сьогоднішній ранок, весь ланцюг маленьких епізодів з тієї хвилини, коли ви вийшли з будинку. Потрібно уявити весь шлях, крок за кроком. На що ви дивилися по дорозі, про що думали, що робили? Намагайтеся побачити всі подробиці не послідовно, а одночасно; щоб зміцнити видіння, бурмочіть вголос.

Уявним мовленням можна користуватися в багатьох вправах – усюди, де спрацьовують внутрішні бачення та дії з уявленими предметами. Відзначимо, що уявне мовлення – лише технічний прийом, що не підмінює живу думку, а допомагає її виникненню.

4. "Лягаючи спати і згасивши світло, привчіть себе щодня подумки переглядати все життя кожного минулого дня, намагайтеся при цьому деталізувати свої спогади до останньої деталі..."

Станіславський уточнює, до якого ступеня необхідно деталізувати спогад – якщо, наприклад, відновлюєте в пам'яті, як ви обідали сьогодні, те треба згадати: усе, що ви їли й у якому порядку, смак усього з'їденого, весь посуд і загальне її розміщення на столі, думки й внутрішні почуття, викликані обідньою розмовою. Така деталізація необхідна при будь-якому спогаді. Треба намагатися внутрішньо побачити і немов прожити всю послідовність окремих дій, з яких складається відрізок життя. Зрозуміло, що весь день у такий спосіб не згадати – часу не вистачить. Нехай згадається небагато, але зате докладно!

СЦЕНІЧНА УВАГА

Говорять, великий Юлій Цезар міг займатися одночасно кількома справами: і читати, і писати, і розмовляти. Отже, можна сказати, що в нього чудово працювали механізми перемикування й він мав добре натреновану розосереджену багатопланову увагу.

За один урок, звичайно, таких умінь не засвоїти, і за сотню уроків Юлієм Цезарем не стати, але поступово тренувати себе в цьому напрямку корисно.

Час від часу потрібно: а) перемножувати подумки два багатозначних числа (ну, скажімо, 536 x 24) і в той же час писати на аркуші паперу добре відомий вам вірш; б) читати вголос знайомий вам вірш, а на папері перемножувати два багатозначних числа.

Коли це засвоєно, додайте ще один елемент. Замість знайомого вірша візьміть будь-який незнайомий текст із книги. Читайте його вголос, а на папері робіть обчислення. Потім переписуйте текст із книги, а в умі перемножуйте числа. Текст може бути іноземним, на абсолютно незнайомій вам мові.

Додайте ще один елемент. Увімкніть голосніше радіо або попросіть заважати вам, галасувати, а самі обчислюйте й декламуйте або переписуйте текст і обчислюйте в умі.

Нарешті, останнє. Обчислюйте усно, одночасно переписуйте незнайомий текст, а товаришів попросіть, щоб ставили різні питання. Відповідайте на всі питання, не припиняючи справ.

У всіх цих завданнях тренуються механізми перемикання чуттєво-емоційної уваги. Виходять немов два вставлених один в одного гребінці: їх зубчики чергуються: то один вмикається, то інший.

Володіння багатоплановою увагою (яку можна розвинути, а розвинена увага знадобиться в житті!) означає вміння робити довільні включення й вимикання різних чуттєво-емоційних сфер у будь-якій послідовності.

СЛУХАТИ – І ЧУТИ!

1. Коли ви йдете галасливою людною вулицею, спробуйте, не озираючись по сторонах, лише на звук ясно уявити собі те, що відбувається навколо.

2. Спробуйте вловлювати звуки вибірково – слухати, наприклад, тільки шуми проїжджаючих машин, не звертаючи уваги на все інше. Думайте, що це за машини, вгадуйте, які вони, придумуйте, куди вони їдуть, хто в них сидить.

3. Прислухайтесь до кроків окремих перехожих, але не дивіться на них. За характером кроків нафантазуйте собі зовнішній

вигляд перехожого, його думки, його біографію. Відгадайте, куди він іде. Не варто з цікавості перевіряти свої фантазії й дізнаватися в перехожого, чи вірно ви визначили його професію. Ми займаємося в цій вправі не ясновидінням, а зовсім іншою, більш плідною, справою – розвиваємо органи почуттів, пам'ять сприйняття, уяву й фантазію.

ПАМ'ЯТЬ ВІДЧУТТІВ І ФІЗИЧНИХ САМОПОЧУТТІВ

Тренуючи дотикові сприйняття, ми вдосконалюємо і зорову пам'ять, і рухові механізми рук. Ми вдосконалюємо, крім того, нашу увагу до навколишнього світу. Адже дотик, як то кажуть, – другий зір.

1. Закрийте очі. Проведіть, ледь доторкаючись подушечками пальців по тканині ваших штанів, сорочки, блузки. Зробіть те ж саме з відкритими очима, гляньте, як подушечки погладжують тканину, придивіться, яка ця тканину. Знову виконайте це із закритими очима. Тепер згадайте вигляд тканини. Погладьте по черзі тканину штанів і тканину сорочки. Вловите відмінність однієї фактури від іншої. Перевірте очима.

2. Паличка-Впізнавалочка. Сліпі люди так називають свого вірного помічника – ціпка. Він для них – продовження руки, орган, який бачить, набуває зорових здатностей й передає тілу людини, його мускулам і суглобам, а через них – мозку сприйняття навколишнього світу. Візьміть олівець. Він буде нашою

паличкою- впізнавалочкою. Покладіть на стіл три-чотири портфелі, різних за формою. Водячи олівцем, досліджуйте вигляд кожного портфеля. То відвертайтеся, то дивитися на портфелі для перевірки. Не стискайте олівець, тримайте легко, він повинен стати продовженням ваших пальців. Запам'ятовуйте за допомогою олівця (а виходить, пальців і всього тіла) форму кожного портфеля, товщину, особливості крою. Кожне відчуття перевіряйте зором. Запам'ятали всі портфелі?

Відверніться, а товариші нехай їх перекинуть портфелі. Упізнавайте їх своєю паличкою-упізнавалочкою. Зорова перевірка при дотику змушує активніше працювати зорову пам'ять.

3. За власною внутрішньою командою поперемінно перемикайтеся з однієї дії на іншу:

а) спочатку слухайте реальні звуки, що лунають із сусіднього приміщення або з вулиці й на основі цих звуків малюйте у своїй уяві картину подій. Слухайте не більше 30 секунд;

б) потім дивіться на знайомі предмети, намагаючись побачити в них щось нове, не помічене Вами (теж не більше 30 секунд);

в) згадайте якийсь недавній життєвий епізод (проголошуючи або про себе) – близько хвилини;

г) сприймайте дотиком подушечок пальців тканину своєї сорочки і щось інше, порівняйте ці відчуття протягом кількох секунд;

г) знову слухайте, тобто продовжуйте першу дію тощо.

Коли ви перемикаєтеся з однієї дії на іншу, спочатку згадайте, на якій картині, на якій думці "застало" вас минуле перемикання з цієї дії. Ви слухали звуки розмови в коридорі й уявляли собі людей.

На якійсь думці пролунала команда на перемикання. Тепер, коли ви знову слухаєте, згадайте, що це була за думка. Продовжіть її.

Знову порівняйте тканину сорочки зі шкірою своєї долоні. А на якій думці ви зупинилися минулого разу?

З кожним днем треба скорочувати час на перемикання від одного виду сприйняття до іншого. Можна сказати, що ця вправа немов формує кнопки. Натис одну – й миттєво побачив (тобто став активно діяти, а не байдуже дивитися). Натис іншу – і миттєво поринув в активний спогад, відключившись від усього, що оточує.

Натис третю – і спогаду наче й не було. Тобто я сприймаю на дотик, ретельно досліджую предмет, що лежить біля мене. Активність кожної дії – обов'язкова умова цієї вправи. Можна слухати, дивитися, згадувати й сприймати на дотик, супроводжуючи це мовленням (уголос або про себе).

4. Згадайте запах моря, раннього літнього ранку. Тіні

колишніх сприйнятів живуть у нашій пам'яті, треба тільки вміти їх розбудити. Найнадійніше робити це за допомогою зорового спогаду конкретного життєвого епізоду. Кожен момент нашого життя відкладається в пам'яті як сплетіння зорових, слухових, дотикових і всіх інших сприйнятів. Один спогад викликає інші, пов'язані з ним фізично й асоціативно. Якщо ви виразно згадали

зараз за пах моря, виходить, картина колишнього конкретного життєвого епізоду змусила ваше тіло немов знову жити в його атмосфері. Ви зараз майже такий, яким були тоді. І навіть посмішка у вас та сама, що була тим літнім ранком на морському березі. Майже така... Згадайте запах сіна в копицях. Згадайте запах диму від багаття, запах печеної картоплі, запах полуниці.

5. Згадайте смак полуниці. Ми вже згадували його і змогли переконатися, що при цьому виникали й смакові спогади. Виникали й гасли, оскільки ми не зупинялися на них.

Зупинімося. Що, якби зараз Ви сиділи в будинку, за столом, а перед вами стояла тарілка, повна полуниці? Любите, щоб вона була цукром посипана? Будь ласка...

Подумки візьміть ложку, зачерпніть ягід, піднесіть до рота. Смачно дивитися? Зараз буде ще смачніше. Відкрийте рот, покладіть ягоди й пригорніть язиком. Згадайте, як треться об язик шорстка шкірочка ягід, як хрумтять на зубах крупинки цукру...

Згадали смак?

Це мої слова допомогли вам. А тепер повторіть без моєї підказки! Підказуйте собі самі. Згадайте смак вершкового морозива, оселедця, квашеної капусти, гірких ліків. Солодке, солоне, кисле, гірке – чотири основних смакових елементи. Говорять, що будь-який смак складається з них, тільки сполучення різні – одного менше, іншого більше. Не згодні?

6. Вправа тренує пам'ять шкірних і внутрішніх відчуттів, які теж визначають фізичне самопочуття людини.

Згадайте, як у Вас болів зуб, як ви мучились і зрештою, не витримавши, героїчно пішли до зубного лікаря.

Згадайте, як й чим Ви порізали руку або ногу, як змочували рану йодом, забинтовували її.

Згадайте, як вам потрапила в око скалка, коли ви стояли біля розкритого вікна поїзда. Згадайте, як Ви намагалися позбутися її, як довго вона заважала вам і як боліло око.

Згадайте, як Ви хворим, лежали з високою температурою. Чим хворіли?

Згадайте, як в один з особливо спекотних днів Вас мучила спрага, як пересихав рот, як Ви нарешті дісталися до води і як пили, пили...

Згадайте, як Ви обпеклися, схопивши сковорідку з вогню.

Згадайте, як Ви отруїлися і як досаждав бідний шлунок.

Згадайте, як Ви задихалися, коли довелося довго бігти. А куди Ви поспішали?

Допомагайте спогадам уявним мовленням, про себе. Згадуйте все, що Ви робили тоді, намагайтеся побачити внутрішнім зором якнайбільше конкретних деталей. Відновлюйте в спогадах усю послідовність того, що відбувалося з Вами, нічого не пропускаючи.

Згадуючи, дійте фізично. Якщо Ви виконаєте ці умови, пам'ять допоможе тілу згадати колишнє фізичне самопочуття.

ДИХАЛЬНА ВПРАВА

Насос

Ритмічні нахили назад і вперед, що супроводжуються повним "закриттям" і "розкриттям" рук на рівні грудей. Особливість рухів у тому, що в момент вдиху "закриті" руки перешкоджають наповненню повітрям легенів, і це створює додаткове зусилля, яке сприяє розвитку глибокого правильного діафрагмального подиху.

Подібний характер має вправа "Млин", де руки більш активні.

Вправи варто виконувати не механічно, а щораз змінюючи запропоновані обставини: насос може бути водяним або повітряним, потужним або слабким тощо.

РОЗВИТОК НАВИЧОК СПІЛКУВАННЯ

Перш ніж почати виконання завдань на розвиток навичок спілкування, пропонуємо ознайомитися з основними діями щодо цього процесу за П. Єршовим.

1. КЛИКАТИ (привертати до себе увагу).

Ця словесна дія має примітивну мету; це найпростіша з опорних словесних дій. Вона не завжди навіть вимагає проголошення слів і тому не завжди є словесною дією у власне розумінні цього поняття. Так, привернути до себе увагу можна не тільки словом, але й звуком – свистком, плесканням у долоні, окриком. Тому проста словесна дія кликати вимагає мінімальної кількості слів. Найчастіше це бувають вигуку (наприклад, "Агов!") або слова "Послухайте!", "Почекайте!", "Хвилиночку!", "Громадянин!", "Товариш!", або звертання: "Колю!", "Вітю!", "Миколо Васильовичу!" і т.ін.

Мета простої словесної дії кликати – тільки привернути до себе увагу, привернути до себе увагу партнера.

2. ПІДБАДЬОРЮВАТИ та 3. ДОКОРЯТИ (або дорікати). Обидві дії адресуються почуттям партнера; обидві вони мають на меті змінити його самопочуття; обидві вони виникають тоді, коли передбачається, що партнер уже розуміє, про що йдеться, коли не потрібно нічого нового відкривати, не потрібно нічого пояснювати, досить лише зміцнити в його свідомості те, що в ній вже існує й коли зробити це можна, показавши партнерові неправомірність, необґрунтованість його самопочуття в цей момент.

Самопочуття людини можна або поліпшити, або погіршити.

Тому існує два способи впливу на почуття. Дія підбадьорювати має на меті поліпшити самопочуття партнера, дія докоряти (або дорікати) – погіршити.

У першому випадку (підбадьорювати) суб'єкт прагне зміцнити у свідомості партнера впевненість у тому, що його дії відповідають його інтересам і, отже, йому не потрібно сумніватися, баритися, тягти, роздумувати, коливатися.

У другому випадку (докоряти) суб'єкт немовби повертає партнера до усвідомлення тих інтересів, про які він забув, яким він зрадив, але які повинні були б визначати його поведінку.

Типові підтексти першого: "Сміливіше!", "Рішучіше!", "Веселіше!".

Типові підтексти другого: "Як же тобі не соромно!", "Засоромся!", "Отямся!".

Підбадьорювати – означає намагатися зробити партнера легшим, вищим, бадьорішим; звідси й тенденція підбадьорливо використовувати високі тони власного голосу.

Докоряти – змушувати партнера задуматися, тобто намагатися зробити його серйознішим, змусити його відчувати себе поганим, засоромитися своєю поведінкою. Звідси й тенденція використовувати для докорів низькі тони свого голосу.

Внутрішнє поєднання цих двох протилежних словесних дій виражається в тому, що вони часто й легко переходять одна в одну.

Так, якщо Ви підбадьорюєте людину в якихось його ініціативах, а вона не піддається вашим підбадьоренням і продовжує сумніватися, Ви будете, імовірно, докоряти його за нерішучість, повільність, лінощі тощо; як тільки Ви побачите, що ваші докори діють – знову будете підбадьорювати його. Якщо вплив починається з докору й він дає належний ефект, то за докором піде підбадьорення. Усе це можливо, зрозуміло, тільки в тому випадку, коли Ви справді домагаєтесь якоїсь певної конкретної мети.

Ще подібність: словесні дії підбадьорювати й докоряти вимагають мінімальної кількості слів; вони можуть бути виконані одними вигуками: підбадьорювати – "Ну-ну!", докоряти – "Ай-ай-ай!", тобто слово за своєю природою передає думку, поняття.

В опорній словесній дії кликати діє переважно звук; у простих словесних діях підбадьорювати й докоряти діє переважно інтонація.

Тому обидві дії іноді вживаються при впливі на партнера, навіть якщо останній не розуміє змісту слів. Підбадьорюють і докоряють часто маленьких дітей, причому і докір, і підбадьорення досягають мети, навіть якщо дитина не розуміє змісту слів. Докоряють і підбадьорюють часто тварин, і вони нерідко розуміють, чого від них вимагають.

Уявлення про почуття іншої людини завжди носять узагальнений характер. Тому й впливи, адресовані до почуттів, містять у собі певне узагальнення. У момент оцінки, що передує докору або підбадьоренню, у свідомості діючого суб'єкта виникає уявлення: партнер взагалі поводить себе не так як треба.

Підбадьорюючий домагається від партнера, щоб той був взагалі активнішим, веселішим, бадьорішим; той, хто докоряє – щоб поведився взагалі інакше. У цьому докір і підбадьорення відрізняються від впливу на волю: останнє прагне до конкретного матеріального результату, докір і підбадьорення – до загального, так би мовити, морального результату.

Прибудови до докорів і підбадьорень внутрішньо суперечливі.

Той, хто прилаштовується і до докорів, і до похвали має право судити й оцінювати поведінку партнера, повинен знати, що добре для нього, а що – погано. Це наближає "прибудови" до прибудов "зверху".

Той, хто підбадьорює, повинен сам бути бадьорим; це ще більше наближає його "прибудову" до прибудов "зверху". Він у певному сенсі є цілителем, що лікує.

Але, з іншого боку, тіло підбадьорюючого повинне бути пристосоване до допомоги партнерові негайно підбадьоритися, стати вищим, активнішим, веселішим. Це притягує підбадьорюючого до партнера. В результаті прибудова підбадьорювати є "прибудовою знизу", але з невеличкою тенденцією "догори".

Докоряючий не має потреби тягнутися до партнера. Навпаки, він чекає, коли нарешті під впливом його слів у партнера заговорить совість; тіло його повинне бути пристосоване до такого очікування.

Це робить "прибудову" до докору прибудовою "зверху". Але, з іншого боку, "прибудова" до докору не тільки не містить у собі бадьорості, а навпаки, в ній міститься щось від співчуття партнерові.

Докоряючий немов перебирає на себе функцію совісті партнера, тому, хоча він прилаштовує зверху, проте, у межах можливого при такій прибудові, його "опущено"; він немов демонструє партнеру свою пригніченість поведінкою останнього (звідси – серйозність, м'язова розслабленість, характерне погойдування головою).

Прибудова до докору й прибудова до підбадьорення вимагають прямого погляду на партнера. Той, хто докоряє й підбадьорює, не відгороджується від партнера, а немов зливається з ним. Він не протиставляє свої інтереси інтересам партнера, а, навпаки, виходить з його інтересів, перебирає на себе турботу про його інтереси.

Прищулений або косий погляд відгороджує від партнера і свідчить про різницю інтересів. Тому, проникаючи в "прибудову" до докору й підбадьорення, слід робити і докір, і підбадьорення не "чистими", а з тією чи іншою "домішкою", тобто робити словесну дію не простою, а складною.

Кожний спосіб дії словом, кожна проста опорна словесна дія містять у собі певного роду "прибудову", що сама впливає зі змісту певної оцінки. Тому зміст оцінки і характер "прибудови" визначають спосіб словесної дії, тобто навчитися точно й вірно підбадьорювати й докоряти означає навчитися виконувати свідомо та довільно ці опорні словесні дії. Це стосується до всіх основних опорних словесних дій.

Впливи докору та підбадьорювання здійснюються за допомогою певних характерних інтонацій, однак завчання їх є завчанням форми й набуттям певних штампів; хоча інтонації докору й підбадьорення досить характерні, вони можуть бути нескінченно різноманітними і кожен випадок докору й підбадьорення відмінний від інших і унікальний.

Володіння словесними діями "докоряти" та "підбадьорювати" є володінням не двома інтонаційними формами, а вмінням свідомо й довільно звертатися до свідомості партнера, апелювати, зокрема, до його почуттів. Докір і підбадьорення, як справжні, продуктивні й доцільні словесні дії, не можуть бути штампами; однак як дії зображувані, умовні, "сценічні" і як дії справжні, вони завжди й неминуче – штампи.

Це стосується, зрозуміло, не тільки до докору й підбадьорення, але й будь-якої іншої дії, у тому числі словесної.

4. ДИВУВАТИ й 5. ПОПЕРЕДЖАТИ словесні дії, адресовані уяві партнера.

В одному випадку уява партнера закликається до змалювання чогось зміцнюючого його позиції, такого, що розширює його обрії або робить приємне; в іншому випадку уява партнера закликається до змалювання картини, яка допомогла б йому чогось уникнути, побачити щось, обмежити перспективи, що може застерегти його від можливих помилок.

Зміст вимовленої фрази може при цьому різко розходитися з об'єктивним змістом способу словесної дії. Так, дивувати можна, повідомляючи щось надзвичайно неприємне, страшне, навіть жахливе по суті. Але якщо людина цим повідомленням дивує, то він видає його за щось полегшуюче положення партнера, що розширює його обрії.

Такою фразою, наприклад, "Зараз я здивую вас дуже приємним для вас повідомленням", можна не тільки дивувати, й попереджати. В останньому випадку в партнера неминуче залишиться двоїсте враження: зміст слів буде говорити одне, спосіб діяння ними – зворотне. У такий же спосіб фразою "Я вас попереджаю – вас чекає велика неприємність" можна з успіхом дивувати. І знову в партнера буде двоїсте враження – так вимовлена фраза знову буде інтригувати його. І дія "дивувати" і дія "попереджати" вимагають від партнера, щоб той "покопався" у своїх спогадах, щоб він "пробігся" по них і у пропонованому фрагменті відновив цільну картину. Дія "дивувати" пропонує рухатися в одному напрямку, дія "попереджати" – в іншому.

Можливий випадок суперечливої позиції, коли зміст слів вимагає одного, а спосіб дії – іншого, змушує партнера насамперед вирішувати питання – у якому ж напрямку повинна працювати його

уява?

Обидві дії розраховані на кмітливість партнера; а для її виявлення, потрібен час. Тому характерною рисою дій "дивувати" і "попереджати" є очікування ефекту, або ж очікування результату та найуважливіше спостереження за партнером. Якщо ця риса виражена яскраво, вона зближує обидві дії з дією "дізнаватися".

Дії "дивувати" та "попереджати" так само легко переходять одна в одну, як і дії "підбадьорювати" та "докоряти"; але для переходу від одного способу дії до іншого, як завжди, потрібні особливі підстави, а в цьому випадку вони зазвичай спричиняють не тільки зміну способу, але й ускладнення його.

Оцінка, в момент якої народжується словесна дія, адресована уяві, полягає в сприйнятті новини: співрозмовник не знає того, що його стосується; він поводить так, ніби не існувало того, що реально існує. Потреба, зацікавленість у повідомленні важливого, у подальших діях, як людини обізнаної, що діє у власних інтересах, – ця потреба виливається в діях "дивувати" й "попереджати".

"Прибудова" дивувати – це яскраво виражена прибудова "згори". Той, хто планує дивувати, володіє тим, чого не має його партнер, але воно йому потрібно

і важливо. Тому той, хто дивує, повинен почуватися сильнішим, мати право дивувати партнера – це, так би мовити, психічна передумова прибудови "зверху". Для того, щоб дивувати, потрібно влаштуватися зручно для споглядання ефекту. Так готується людина спостерігати цікаву картину, в якій він від кожного штриха сподівається на велике задоволення й в якій він не хоче загубити жодної подробиці.

Тому прибудова до дії "дивувати" вимагає в принципі стійкого й зручного розташування тіла в просторі, прямого погляду на партнера й відносного полегшення тіла. Той, хто дивує, повідомляє партнерові щось позитивне й, поки він буде дивувати партнера, йому немає потреби готуватися до опору, до протидії, до боротьби.

Дія "дивувати" містить у собі наполегливу мобілізацію уваги партнера. Тому дивуючий часто "млоїть" слухача – старанно готує його свідомість до сприйняття того головного, що повинне здивувати його, усе більше й більше повертає до себе увагу багатозначністю відтвореної картини. Буває, однак, і навпаки: той, хто дивує "б'є на несподіванку" і випалює все відразу, попередньо, зрозуміло, "прилаштувавшись" до партнера так, як було тільки-но сказано. Але й у цьому випадку він обов'язково обійме позицію, зручну для сприйняття ефекту.

М'язову природу опорної словесної дії "дивувати" у найбільш чистому вигляді, можна уподібнити безсловесній дії: хтось привіз до своїх друзів або рідних валізу з чудовими подарунками для кожного з присутніх. Бажаючи цілком насолодитися тим ефектом, який вони справлять, він повинен спочатку повернути увагу всіх до себе і валізи, розташувавшись так, щоб зручно було виймати подарунки й вручати їх, щоб усі бачили процес вручання, але не здогадувалися б про вміст валізи. Потім, коли повний порядок буде встановлено і всі будуть досить зацікавлені, він почне видавати подарунки. Почне з найменш ефектного, але, чудового. Насолодившись ефектом від першого подарунка, він вийме другий, як тільки помітить ознаки вгасання ажіотажу – вийме наступний і до останнього, й найефектнішого. Тепер він може спокійно насолоджуватися результатами своїх дій, тепер він начебто б нічого і не робить – він насолоджується ефектом. Саме заради цього він і купував подарунки, і віз їх, і створював належну атмосферу, й інтригував присутніх.

Так само поводитьися й той, хто дивує за допомогою слів: він видає слова, точніше, повідомлення заради ефекту, щоб ним насолодитися. Той, хто приїхав з подарунками, може поводитися й інакше, і це залежить, мабуть, від індивідуальних особливостей його характеру. Зібравши всіх зацікавлених, він може одним жестом вивалити всі подарунки на стіл і в такий спосіб вразити всіх не тільки змістом і якістю самих подарунків, але й насамперед фактом їх несподіваної появи та кількістю. Так само можна дивувати й словесним повідомленням. В обох випадках спосіб дії принципово схожий, і м'язова, фізична природа його однакова, лише застосована по-різному.

Якщо "прибудову", що підготовляє дію "попереджати", уподібнити безсловесним діям, щоб ясніше побачити м'язову природу її, можна помітити, що

вона має дещо загальне із безсловесною дією "підстерігати". Прибудова попереджати в чистому вигляді вимагає косого погляду й положення тіла, немов готового до оборони, настороженого. Прибудова попереджати внутрішньо суперечлива: з одного боку, той, хто попереджає (як і дивує) володіє тим, чого позбавлений попереджуваний – звідси тенденція бути "зверху"; з іншого боку – і це робить прибудову "попереджати" прибудовою "знизу", – попереджуючий залежить від попереджуваного.

Останній чомусь не зважає на те, із чим повинен би рахуватися за поданням попереджувачого. Чому? Можливо, він не знає того, про що його доводиться попереджати, хоча, може, знає, але не хоче, бо володіє чимось іншим, чого позбавлений попереджувачий. Звідси невпевненість попереджувачого у своєму праві бути "зверху" і залежність від нього партнера.

Прибудова попереджати містить у собі деяку нерішучість, непевність. Справа ще ускладнюється тим, що дія "попереджати" штовхає партнера у неприємну для нього сторону, й попереджувачий повинен бути готовим до протесту й опору з боку партнера. Він готується не до того, щоб насолоджуватися ефектом в прибудові дивувати, а до того, щоб продовжувати домагатися свого, тобто працювати, діяти далі, перебудовуючи свідомість партнера.

Якщо, тенденція "вгорі" утримується в прибудові попереджати, робиться переважаючою, то і наступний за нею словесний вплив буде не простою опорною словесною дією попереджати, а складною – з домішкою, наприклад, словесної дії наказувати (тобто складною словесною дією загрожувати). Якщо з "прибудови" попереджати зовсім зникне тенденція "вгорі", то до цієї простої опорної словесної дії буде додаватися інше – наприклад, "просити", і перед нами знову буде складна словесна дія.

Як ми відзначали, в опорній словесній дії "кликати" діє переважно звук; в опорних словесних діях "підбадьорювати" й "докоряти" діє переважно інтонація; у простих словесних діях "дивувати" й "попереджати" діє вже переважно фраза. Але фраза діє тут не як цілісна закінчена картина, а як частина, фрагмент картини – як картина не стільки відтворена, скільки уявна. Фраза ця – багатозначний натяк. Фрагментарність її виражається в схильності до здивування й попередження до психологічних пауз, під час яких виникають роздуми: потрібно чи малювати картину далі? Чи не вистачить уже відтвореного штриха, риси, фрагмента? Звідси – тенденція до особливо рельєфного виділення ударних слів і до короткої фрази. Функцію натяку виконують по суті ударні слова; тому дивувати й попереджати зручно одним словом чи рядом слів, зв'язок між якими тільки уявляється. Цей ряд слів відтворює картину немов пунктиром, він дає лише опорні точки для уяви партнера.

6. ДІЗНАВАТИСЯ й 7. ЗАТВЕРДЖУВАТИ – прості словесні дії, адресовані пам'яті партнера.

Усі словесні дії певною мірою стосуються пам'яті партнера, а це спричиняє наслідки, про які йтиметься далі. Але словесні дії "дізнаватися" й "затверджувати" виступають у чистому виді, оскільки словами апелюємо

переважно до пам'яті партнера, а той ігнорує у свідомості партнера всі інші його властивості й здібності.

Коли людина виконує "чисту" словесну дію дізнаватися, вона немов витягає щось із пам'яті партнера; коли вона стверджує – вона щось у неї вкладає. Якщо при цьому вона зачіпає мислення, уяву, почуття або волю партнера – він не тільки довідується або стверджує; тоді до цих опорних словесних дій додаються інші, й утворюються уже не прості словесні дії, а складні.

Головні труднощі в оволодінні цими словесними діями саме й полягають у тому, щоб не зачіпати нічого у свідомості партнера, крім його пам'яті: тільки дізнаватися (запитувати) і стверджувати. У повсякденному побуті характерним прикладом такого "дізнавання" (чистого питання) може бути перепитування – той, хто не розчув або не зрозумів слів партнера й хоче тільки відновити сказане.

Прикладом такого ж "чистого" твердження може служити холодна, формальна і, головне, остаточна відповідь на питання.

"Оцінка", що передує "дізнаванню", є зіткненням потреби знати щось конкретне зі сприйняттям поінформованості партнера .

"Оцінка", що передує "твердженню", є сприйняттям готовності партнера щось довідатися, при зацікавленні в тому, щоб він це довідався. Без сприйняття цієї готовності твердження не буде чистим – до нього додасться певна словесна дія.

Прибудови до партнера для дізнавання і твердження, прибудови "нарівні", нейтральні. Якщо в ній з'являються елементи прибудови "зверху" або прибудови "знизу", то до наступного дізнавання або твердження додаються інші опорні словесні дії й виходять складні (складові) словесні дії.

Характерною ознакою дізнавання є очікування відповіді без її вирішення. Проголошуючи ударне слово фрази, мовець фізично вже готовий до сприйняття будь-якої відповіді. Тому безпосередньо за останнім словом дізнавання наступає повна нерухомість у положенні, зручному для сприйняття відповіді, що немов дозволяє міцно триматися за партнера увагою, особливо міцно вчепитися в нього і не відпускати його аж до з'ясування результату виконаної дії (партнер відповів, партнер не відповів, партнер не знає, що відповісти).

Ствердження, навпаки, характеризується тим, що на останньому складі ударного слова стверджуючий полишає партнера, вклавши в його свідомість те, що йому потрібно було вкласти, щоб ствердження виконало свої функції й партнер його тепер вже не цікавить. Зрозуміло, це тільки видимість і тільки момент; у наступну ж мить він може знову "зчепитися" з партнером, адже стверджуючий укладав у свідомість партнера щось для певної загальної мети, що може бути не досягнуте одним твердженням, що, втім, також трапляється. Якщо стверджуючий хоча б на мить не залишить партнера – це значить, що він не тільки стверджує. Тому твердження як таке завжди закінчується крапкою, і в жодному разі не комою. Щоб уміти стверджувати, потрібно вміти при проголошенні ставити крапки.

Дізнавання й твердження є надзвичайно розповсюдженими словесними діями. Але найчастіше вони зустрічаються не як "чисті" опорні словесні дії, а у

складі словесних складних дій, адже будь-яка мова містить у собі або твердження, або дізнавання в широкому сенсі цих слів.

Стверджувати можна не тільки наявність, але й відсутність чогось. Я, наприклад, можу стверджувати, що там не був, того не бачив, таким чином не діяв. При твердженні у свідомість партнера вкладаються певні відомості. Зміст цього внеску визначається, напевно, не процесом вкладання, не способом дії, а змістом баченого та змістом пропозиції.

Тут наочно виявляється зв'язок м'язової, фізичної сторони способу дії зі змістом вимовлених слів. Стверджувати можна й фразою "ні, не був", і фразою "так, був", але вони обидві можуть зажадати різних м'язових рухів при тому самому способі дії – ствердженні. Перша може зажадати негативного жесту головою, друга – стверджувального. Спосіб дії – це ще й зміст фрази, до якої цей спосіб застосовується; рухи, що ілюструють зміст фрази, додаються до рухів, що впливають зі способу дії нею.

У принципі, це стосується не тільки до "дізнавання" й "твердження", але й усіх опорних словесних дій.

Дії дізнаватися й стверджувати здійснюються переважно окремою фразою або одним словом, що в цьому випадку відіграє роль такої фрази. Обидві ці словесні дії вимагають чіткого і ясного виділення ударного слова й відносної злитості, монотонності й безударності всіх інших слів фрази. Ударне слово виражає те, що витягає з пам'яті партнера або вкладається в неї; всі інші слова з фрази покликані лише допомогти партнерові відшукати у своїй пам'яті потрібні факти або укласти в пам'ять надані йому відомості.

Ударне слово примушує, всі інші – допомагають. В ударному слові сконцентровано питальність або ствердження всієї фрази.

Якщо дізнавання або ствердження здійснюються одним словом або короткою фразою, це значить, що з пам'яті партнера витягається (чи в неї вкладається) або щось дуже просте, або щось таке, про що партнер уже достатньо знає. Якщо ці дії передаються довгою фразою, це значить, що витягається з пам'яті або вкладається в неї щось складне або незрозуміле без пояснень і уточнень. Фраза в цілому дає, так сказати, суху довідку про предмет, позначуваний ударним словом. Тому її конструктивна цілісність і логічне ліплення повинні бути чіткими.

8. ПОЯСНЮВАТИ і 9. ВІДБУВАТИ. Ці прості словесні дії адресовані розумовим здібностям партнера. Пояснюючий домагається від партнера, щоб той щось зрозумів, засвоїв, запам'ятав.

Але на відміну від дії стверджувати вони домагаються, щоб він засвоїв і запам'ятав не той або інший факт сам по собі, а певний просторовий чи тимчасовий зв'язок явищ – елементів, тобто загальну картину. Пояснювати й відбуватися є дії хоча й протилежні, але водночас і близькі один до одного.

Пояснюючий вимагає від партнера, щоб той щось зрозумів і став його однодумцем; йому потрібне позитивне розуміння, він зацікавлений у певній свідомій й діяльній поведінці партнера.

Слухач теж домагається від партнера, щоб той щось зрозумів. Але потрібно це йому лише для того, щоб партнер відчепився від нього, дав йому спокій. Це, так би мовити, завдання негативне – "зрозумій і відчепись", "невже не зрозуміло", "давно настав час зрозуміти".

Відбувати – це те саме, що й пояснювати, але з протилежною метою, – тому й існує серед чистих словесних дій специфічне відбуватися, відмінне від всіх інших.

Оцінка, що передує впливам на розумові здібності партнера, полягає в сприйнятті акту – співрозмовник не розуміє того, що необхідне для розуміння мовця; або він не розуміє чогось, тобто має підстави не розуміти й тому не робить потрібного, щоб тоді з оцінки випливали прибудова і вплив пояснення; або ж партнер не розуміє чогось, що повинен би розуміти й тому заважає суб'єктові діяти – тоді за оцінкою випливають прибудова і вплив відбувати.

Прибудова пояснювати, як це не здається на перший погляд дивно, є прибудовою "знизу". Пояснюючому потрібно, щоб партнер думав, щоб він напружив свої розумові здібності, зосередився на мисленнєвих поданнях; при цьому пояснюючий бере на себе функцію помічника у справі, яку може здійснити тільки сам партнер, він, так би мовити, обслуговує розумові процеси партнера. Таку роль пояснюючий перебере на себе, бо він кровно зацікавлений у певному плинні думок партнера. Позиція обслуговуючого помічника й визначає характер прибудови – "знизу".

Чи значить це, що пояснювати можна тільки "знизу"? – Звичайно, ні. Але пояснення "зверху" або "нарівні" можуть бути тільки складними словесними діями, до складу яких входить опорна словесна дія пояснювати. Так, скажімо, професор, читаючи лекцію, пояснює тільки в широкому змісті (тобто за змістом своєї лекторської роботи взагалі). Практично ж він адресується не тільки до мислення студентів, але й до їх уяви, пам'яті та почуттів. Читаючи лекцію, він імовірно, буде прилаштовуватися до слухачів "зверху", бо враховує, що слухачі більше, а не менше, ніж він сам, зацікавлені в розумінні матеріалу.

Чисте здійснення словесної дії пояснювати завжди містить у собі спостереження за розумовими процесами, що відбуваються у свідомості партнера. Пояснюючий стежить, розуміє його чи партнер ні, засвоює він його логіку чи ні; пояснюючий очікує проявів розуміння або нерозуміння. Тому до його прибудови входять рухи, потрібні для того, щоб зручно було стежити за ходом думок партнера, і тому пояснення, доки воно не закінчене, найчастіше чергується із дізнавання. А хід думок відбивається переважно в дрібних рухах лицьової мускулатури обличчя й голови: адже очі – це "дзеркало душі", тому що з них видно напрямок уваги, а де увага людини – там і її думки.

Тому прибудова пояснювати є, образно кажучи, прибудовою до працюючої голови партнера. Прибудова з позицій залежного (однак залежного не від волі партнера, а від того, як і що він думає) прагне виправити партнера, якщо той помилиться. Це – прибудова "знизу" на даний момент того, хто може бути, має право й підстави на "прибудову зверху", але зараз поставлений перед необхідністю прилаштуватися "знизу".

Прибудова відбуватися полягає в тому, що людина, відірвана від справи, яку він тільки-но робив і готовий продовжувати, чекає моменту, коли можна буде пояснити партнерові, що його претензії недоречні. Оскільки зацікавлення партнером не відбувається, а партнер реагує так само, це – прибудова "зверху", але в момент початку впливу вона миттєво перетворюється на мінімальну за тривалістю й амплітудою рухів прибудову пояснювати, тобто на прибудову "знизу". Після здійснення впливу відбуватися людина знову повертається до тієї справи, яку вона робила до оцінки нерозуміння партнера й у цьому знову виявляється незалежність його від партнера. Навчитися "відбуватися" – означає навчитися бути зайнятим справою, відволіктися від неї рівно настільки, наскільки це необхідно, щоб пояснювати й знову до цієї справи повернутися.

Той, хто пояснює, стежить за тим, що відбувається у свідомість партнера й тому він міцно тримається своєю увагою за партнера упродовж усього впливу і навіть після того, як вимовить останнє слово. Той, хто пояснює, навпаки, повинен миттєво "схопити" партнера й так само миттєво кинути на останнім слові. Ця готовність кинути партнера втримується вже в прибудові відскіпатися від нього й саме в ній, у цій готовності, виражається головна, істотна риса отличающая "чисте" опорна словесна дія відбуватися від "чистої" опорної словесної дії пояснювати.

У кожній словесній дії бере участь не тільки язик, але й уся кістякова мускулатура. Особливо яскраво це виявляється в словесній дії пояснювати. Пояснюючий подібний до екскурсовода чи інструктора: він прагне показати взаємозв'язок речей і явищ у всій їх предметності та конкретності, тільки за необхідності замінюючи словами те, що сам він бачить як абсолютну реальність. Тому активно пояснюючому часто не вистачає слів, вони здаються йому недостатньо точними й красномовними, він схильний доповнювати зміст слів, які пояснює, і уточнювати жестами.

У словесних діях дізнаватися й утверджувати діє переважно цільна фраза, але там застосовується зазвичай коротка фраза відносно простої логічної конструкції. Словесні дії "пояснювати" й "відбуватися" вимагають часто довгої фрази й складної логічної конструкції – сполучення перелічень, зіставлень, протиставлень, пояснень і уточнень, тому що обидві ці дії, як уже говорилося, є способами демонструвати партнерові переважно зв'язок між явищами та процесами.

Пояснювати й відбуватися можна, зрозуміло, і одним словом, але й у цьому випадку, по-перше, підкреслюється зв'язок вимовленого слова з певною, знайомою партнерові ситуацією, по-друге, підкреслюємося структуру самого слова – кожен звук і кожен склад цього слова особливо чітко і ясно вимовляються. Так, наприклад, викладач іноземної мови пояснює учням, що певний предмет називається досліджуваною мовою так. Щоб учень засвоїв і запам'ятав це нове для нього слово, викладач показує йому структуру, будову й звучання цього слова, тобто вимовляє його "докладно", майже по складах.

Чим активніші словесні дії пояснювати й відбуватися, тим докладніше вимальовується картина й тим докладніше вимовляється фраза, якою б тривалою

вона не була. Але щоб вона (картина й фраза) не розпалася при цьому на складові елементи, потрібне логічне ліплення фрази в цілому. Звідси – суперечливі тенденції в обігу із фразою: так би мовити, доцентрова тенденція – показати цілісність картини, зв'язаність її елементів, але це повинна бути зв'язаність певних одиничних явищ, з яких кожне повинне бути зрозуміло й саме по собі.

Так виникає протилежна тенденція – відцентрова. Чим людині потрібніше і складніше пояснити або відскіпатися словами, тим активніше й чистіше вона виконує певну дію – тим більше дають про себе знати обидві ці тенденції. Виявляється це в особливо яскравій предметності бачень і рельєфності ліплення фрази в цілому; у пошуках доволі красномовних слів; у гостроті уваги до партнера (останні дві ознаки, на противагу першій, вимагають психологічних пауз); і в прагненні доповнити мовлення жестикуляцією, а іноді в поясненні змісту.

Звичайно ж, у словесній дії пояснювати сильніше виявляється тенденція до подробиць – відцентрова тенденція; у словесній дії відбуватися – прагнення об'єднати подробиці, доцентрова тенденція.

Але обидві ці словесні дії часто поступаються одна одній місцем і в цьому знову виявляється їх спорідненість. Якщо людині не вдається відскіпатися від партнера, вона непомітно для себе починає пояснювати йому, іноді тими ж словами, які тільки-но використовувала. І навпаки, якщо людина довго й безуспішно пояснювала, – пояснення може легко перетворитися на дію відбуватися. Суперечки нерідко виникають і протікають саме так – у чергуваннях дій пояснювати й відбуватися, але при цьому застосовуються не прості словесні дії, а переважно складні.

10. ПРОСИТИ і 11. НАКАЗУВАТИ є прості словесні дії, адресовані волі партнера. Від партнера потрібна та або інша негайна, конкретна і ясна реакція. Це може бути: взяти щось, дати щось, сказати щось, зробити щось, думати щось; або навпаки – не брати, не давати, не говорити, не робити, не думати й т. ін. – завжди щось цілком ясне й певне. Якщо діючому потрібна тільки така негайна реакція і він домагається її звучною вимовою, то це або прохання, або наказ.

Як уже згадувалося, звертання до волі є ігноруванням усіх інших психічних властивостей і здатностей свідомості партнера. Тому якщо в людини немає уявлень про розум, уяву, почуття й знання партнера або партнерів, тобто, якщо він перебуває серед зовсім незнайомих йому людей і якщо при цьому має потребу в тому, що ці люди можуть йому дати – він буде або просити, або наказувати.

Вплив на волю є прямим шляхом до результату, потрібного для діючого суб'єкта; вплив на всі інші психічні процеси свідомості – шляхи до того ж результату. Коли людині ніколи йти обхідним шляхом або коли вона не знає правильного шляху (бо не знає особливостей характеру партнера), він зазвичай намагається йти прямим шляхом, так сказати, "напролом". Це і є прохання або наказ.

У бойовій обстановці командир наказує своєму підлеглому, не вникаючи у особливості психічного складу останнього. Людина, котра проспала в поїзді

станцію, просить пропустити його до виходу, не переймаючись почуттями, думками й уявою тих, хто стоять на його шляху.

Але так відбувається, поки людина не зіштовхується з перешкодою у свідомості партнера; як тільки він побачить її – чи в тому, що партнер чогось не розуміє, чи в тім, що він чогось не відчуває, чогось не уявляє собі, не пам'ятає – він змінить спосіб дії та спрямує свої зусилля на подолання перешкоди. Тепер у нього вже є певні явлення про особливості психіки партнера і це диктує певний обхідний шлях до мети, досягти якої не вдається прямим шляхом.

Наказ або прохання виникають у результаті гострої потреби, яку потрібно негайно задовольнити. Якщо її немає, то немає і підстав іти "напролом", навіть коли психічні властивості партнера невідомі. Адже, якщо на цей час особливості психічного внеску партнера розвідані, для цього будуть використані інші способи словесної дії – адресовані розумовим процесам пам'яті, уяви, почуття.

Тому оцінка, що передує проханню й наказу, полягає в зіткненні гострої потреби з перешкодою в поведінці іншої людини. Втім, це може бути й поведінка тварини – так, часто люди наказують з повним успіхом не тільки людям, але й тваринами.

Привід для наказу або прохання сприймається людиною, що завжди так чи інакше вже орієнтована в певному людському оточенні або в суспільстві, де йому завжди більшою або меншою мірою властиво або відчувати власні право, переваги, або, навпаки, відчувати їх відсутність.

У першому випадку оцінка перейде в прибудову "зверху" і призведе до наказу; у другому випадку – в прибудову "знизу" і призведе до прохання.

Прибудова, що приводить до наказу – найяскравіша прибудова "зверху". Вона вимагає відносної піднесеності всього тіла, звільнення м'язів і прямого погляду на партнера. Наказуючий прагне (зрозуміло, рефлекторно) бути якнайвище, залишаючись у той же час зовсім вільним: хребет і шия випрямлюються, а руки, плечі й особливо мускулатура особи – щоки, губи, підборіддя, брови – звільнюються, так би мовити, "висять". Нахмурене чоло, зрушені напружені брови при наказі свідчать про те, що до нього додано якусь іншу опорну словесну дію і перед нами – складна словесна дія, у якій наказ посідає велике або навіть провідне місце.

Словесна дія наказувати зазвичай буває пов'язана із жестом – іноді рукою й майже завжди головою. Жест рукою завжди передує наказу словами; жест головою, що вказує, як і жест рукою, саме вимагає наказуючий, здійснюється на ударному слові, точніше – на ударному складі ударного слова.

Наказ завжди завершується очікуванням виконання з упевненістю в тім, що воно піде. Наказують переважно очі – губи тільки вимовляють слова наказу.

Таким же очікуванням виконання завершуватися й прохання. Воно настільки ж категоричне як і наказ; просять також переважно очі, а мовленнєвий апарат також тільки вимовляє слова прохання. Але прибудова, що призводить до прохання – найбільш яскрава прибудова "знизу". У проханні усе підпорядковано одній меті – одержати, хоча прав на це прохаючий не відчуває, тому він прагне всіляко полегшити виконання свого прохання.

Тому той, хто прилаштувався до партнера, щоб просити в нього, по-перше, готовий миттєво одержати прошене, заволодіти ним; по-друге, готовий виконати будь-яке бажання партнера негайно; по-третє, прагне уникнути настирливості зі своєї сторони, тією мірою, у який це не заважає готовності негайно одержати що проситься. Прохаючий тягнеться до партнера, ловить його погляд та інші прояви його волі, але він у той же час обережний і м'який. Чим активніше прохання, тим ясніше сполучається в ній гранична наполегливість із граничною м'якістю й обережністю.

Спорідненість наказу і прохання виявляється, між іншим, у тім, що вони часто поступаються одне одному місцем. Якщо прохаючий або наказуючий та його партнер за суб'єктивним відчуттям співвідношення сил перебуває в приблизно рівному положенні, то "прохаючий" легко перетворюється на "наказуючого" і навпаки. Так часто впливають один на одного близькі родичі, товариші, якщо одному з них потрібно, щоб інший зробив щось негайно, а той бариться.

Втім, наказ легко переходить у прохання (і навпаки) незалежно від суб'єктивного співвідношення сил, у випадках терміновості справи і крайньої зацікавленості в ній.

Просити й наказувати можна відносно легко короткою фразою, одним словом і навіть одним вигуком. Довгою ж фразою, складним реченням, що включає в себе перерахування, протиставлення, пояснення тощо, робити ці дії в чистому вигляді, навпаки, неможливо. Для цього треба було б розділити таку фразу на ряд окремих коротких фраз.

У проханні й у наказі діє переважно зміст не слів і не фрази як такі (як при впливі на мислення, пам'ять і уяву), а інтонація, з якою вони вимовляються. Тому, зокрема, із проханням, а особливо часто і з наказом, звертаються до дітей, що не вміють говорити. Тому виявляється можливо впливати словом на волю тварин, тобто впливати безпосередньо "прямо" на їх поведінку. Але впливати на тварину "знизу", мабуть, безглуздо – тому ніхто не просить собак, коней і кішок, а наказують їм.

Тренування в оволодінні способами дії – простими словесними діями – вимагають активної роботи уяви, тобто твору й урахування у своїй поведінці найрізноманітніших обставин.

Для того, щоб певним словом або фразою виконати всі одинадцять простих (опорних) словесних дій, потрібно поставити себе в одинадцять різних ситуацій; кожна з них складається з певних пропонованих обставин. Одна комбінація пропонованих обставин логічно зажадає здійснення даним словом (або фразою) дії докоряти, інша – дії підбадьорювати, третя – дії попереджати, п'ята – просити тощо.

Можна взяти будь-який іменник і уявити собі, що це – прізвище людини, вам дуже потрібної, котру ви зненацька побачили, але яка на вас не зважає; тоді цим іменем природно буде її кликати.

Коли уявити, що це ж слово ваш знайомий десь досить невдало промовив, нашкодивши тим і собі, і вам, то цим словом буде легко докоряти.

Якщо ж цього слова ваш партнер боїться, не зважається вимовити, а після вимови і його і ваше положення відразу полегшиться, то цим же словом легко по-справжньому підбадьорювати. Коли це слово – назва, якої не знає ваш партнер, а вам важливо, щоб він його засвоїв і запам'ятав – ним легко й природно пояснювати. Якщо ви при цьому зайняті своєю справою, не хочете відриватися від неї і партнер вам заважає своїм нерозумінням – цим же словом ви будете доцільно відбуватися. Коли партнер вимовив це слово, а ви його погано розчули й не чекали, що він вимовить саме його, а вам важливо знати, що він сказав – цим словом легко дізнаватися. Якщо партнер поставив вам питання, остаточною й категоричною відповіддю на яке може бути це ж слово – ним зручно стверджувати.

Виконайте завдання:

АТМОСФЕРА

Контекст спілкування, загальний "настрій" ситуації, її психологічний зміст, те, що впливає з емоційного ставлення до того, що відбувається, до інших у цілому. "Життя повне атмосфер, ми не живемо в порожньому просторі". Атмосфера та суб'єктивні почуття людини – явища самостійні: особисте почуття може бути співзвучним атмосфері або навпаки.

Вправи:

1. Уявіть собі: простір навколо вас наповненим атмосферою.

Уявіть атмосфери: затишку, благоговіння, самотності, радісного передчуття. Не застосовуйте жодних відволікаючих вашу увагу уявним обставин. Уявіть собі безпосередньо те або інше почуття поза вами, у вашім оточенні.

2. Зробіть легкий рух рукою в гармонії з навколишньої вас атмосферою. Повторюйте його доти, доки ваша рука не буде пронизана атмосферою. Не грайте своїм рухом в атмосферу, не намагайтеся почувати її. Уявляйте її максимально ясно, коли вона з'явиться у вашому оточенні, ви відчуєте її, пробудяться індивідуальні почуття.

3. Вимовте одне слово в гармонії з атмосферою. Вимовте коротку фразу. Додайте до фрази простий рух.

4. Вимовте ту ж коротку фразу, але в іншій атмосфері. Який рух вам хочеться зробити зараз? Які образи й відчуття у вас виникають?

ДІЇ З ПЕВНИМ ФАРБУВАННЯМ

У ньому виявляється певний щиріший відтінок дії.

Фарбування дії пробуджує цілий комплекс індивідуальних почуттів.

Вправи:

1. Зробіть просту природну дію (відкрийте – закрийте двері, встаньте тощо). З'єднаєте його з фарбуванням (спокій, упевненість, роздратованість, сум, хитрість, ніжність і т.ін.). Повторюйте дію, поки ваше почуття не відгукнеться на фарбування.

2. Приєднаєте до дії з фарбуванням 2–3 слова.

3. Виберіть фарбування, не думаючи про дію. Підберіть дію до фарбування (наприклад, фарбування – замисленість, дія – перегортання книги). Приєднаєте кілька слів.

4. Візьміть слово або коротку фразу. Підберіть до неї спочатку фарбування, потім дію.

5. Поєднайте два фарбування. Кожна вправа повторюється доти, поки дія, слово і виникле почуття не зіллються для вас у єдине цілісне переживання.

НАПРУГА – РОЗСЛАБЛЕННЯ

Станьте прямо і зосередьте увагу на правій руці, максимально її напружуючи. Через кілька секунд розслабте руку. Здійсніть аналогічну процедуру по черзі з лівою рукою, правою й лівою ногами, попереком, шиєю.

ПЕРЕКИД НАПРУГИ

Максимально напружте праву руку. Поступово розслаблюючи її, повністю перекиньте напругу на ліву. Потім, поступово розслаблюючи її, повністю перекиньте напругу на ліву ногу, праву ногу, поперек тощо.

РТУТЬ

Уявіть своє тіло у вигляді механізму, що має потребу в змащенні, або у вигляді посудини, що повинна повністю наповнитись рідиною, наприклад, ртуттю. "Я вводжу ртуть (або масло) у ваш вказівний палець. Ви повинні заповнити рідиною всі суглоби вашого тіла. Вправу виконуйте повільно й зосереджено, щоб жодна ділянка не залишилася без змащення.

ЦЕНТР ВАГИ

Спробуйте визначити, де в людини центр ваги. Рухайтесь, сядьте, встаньте. Знайдіть центр ваги тіла кішки (тобто рухайтесь, як кішка). Де центр ваги? Де центр ваги тіла мавпи? Півня? Риби? Горобця, що стрибає по землі? Виконуючи рухи й дії, характерні для цих тварин, випробуйте на собі все це. Тварини й маленькі діти – найкращий приклад відсутності м'язових затисків.

РОСТЕМО

Вихідне положення – сидячи навпочіпки, голова зігнута до колін, охоплених руками. Уявіть собі, що ви маленький паросток, що тільки-но виріс із землі. Ви ростете, поступово розпрямляючись, розкриваючись і прямуючи нагору. Спробуйте рівномірно розподілити стадії росту. Ускладнюючи в майбутньому вправу, збільшіть тривалість росту до 10-20 стадій. Після виконання цієї вправи корисно відразу ж перейти до вправи "Потягнулися – зламалися".

ПОТЯГНУЛИСЯ – ЗЛАМАЛИСЯ

Вихідне положення – стоячі, руки й усе тіло спрямовані нагору, п'яти від підлоги не відривати. Тягнемось, тягнемось нагору, вище, вище... Подумки відриваємо п'яти від підлоги, щоб стати ще вищими (реально п'яти на підлозі)... А тепер наші кисті немов зламалися, безвільно повисли. Тепер руки зламалися в ліктях, у плечах, упали плечі, зависла голова, зламалися в талії, підігнулися коліна, упали на підлогу... Лежимо розслаблено, безвільно, зручно... Прислухайтесь до себе. Чи залишилася десь напруга? Скиньте її!

МАРІОНЕТКИ (ПІДВІСКИ)

Уявіть собі, що ви – лялька-маріонетка, котру після виступу повісили на цвях у шафі. Уявіть собі, що вас підвісили за руку, палець, шию, вухо, плече тощо. Ваше тіло фіксоване в одній точці, все інше – розслаблене, бовтається. Вправа виконується в довільному темпі, можна із закритими очима.

Уявіть навчальний процес:

1. Увійдіть до уявного класу і привітайтеся з учнями.
2. Увійдіть до класу і приверніть до себе увагу без мовленнєвого спілкування – засобами міміки, пантоміміки, зору.
3. Зверніться до учня, використавши різні інтонації (прохання, вимогу, попередження, похвалу, гумор, питання, натяк, наказ, побажання тощо). Необхідно знайти не тільки потрібні інтонації, але й пластику міміко-пантомімічного інтонування, правильне положення тіла (необхідно стежити за м'язовою свободою і знімати зайву м'язову напругу).
4. Викличте учня до дошки спокійно, весело, байдуже, доброзичливо, з гумором, іронією.
5. Знайдіть адекватний спосіб поведінки в несподіваних ситуаціях (ви входите в клас – лунає сміх).

ВПРАВИ НА РОЗСЛАБЛЕННЯ Й ПОКРАЩЕННЯ САМОПОЧУТТЯ

Вправа 1. Розслаблення й напруження м'язів руки. Станьте прямо, підніміть руки вперед, пальці стисніть у кулак, одночасно напружуючи м'язи кисті, передпліччя, плечі (3-4 с). Не забудьте про уявну дію при цьому (ви хочете бути сильним, міцним, ваші м'язи сильно напружені). А тепер розслабтесь: руки вільно падають вниз, роблять маятникоподібні рухи.

Вправа 2. Використання слова для релаксації. Концентруємо увагу й даємо самонакази: "Увага на руки! Мої пальці розслаблені... Мої пальці й кисті розслаблені... Мої передпліччя й плечі розслаблені... Я спокійний і нерухомий..." Потрібно знати, напруга яких м'язів викликає ту або іншу емоційну реакцію. Так, при емоції страху найбільше напружуються артикулярні та потиличні м'язи, на їх розслаблення і потрібно звернути увагу, випробовуючи цей стан.

Вправа 3. Використання уявлень для розслаблення. Яскраве уявлення про який-небудь об'єкт здатне викликати відповідне об'єкту відчуття й реакцію організму. Наприклад, сильне хвилювання можна зняти, якщо уявити себе (бажано кілька разів) на іспиті, коли відповідаєш без хвилювання. Звичайно, це важко й не завжди вдається, у такому випадку можуть допомогти сюжетні уявлення на кольоровому тлі: лука, річка, море, водна гладь.

Вправа 4. Контроль тону мимічних м'язів. Ця вправа допомагає не тільки надати особі спокійного вигляду, але й домогтися внутрішньої гармонії, заспокоєння. Текст може бути наступний: "Моя увага зупиняється на моїй особі. Я спокійний. М'язи чола розслаблені. М'язи очей розслаблені. М'язи щік розслаблені. Губи й зуби розціплені. Рот розтягнутий у посмішці. Я немов маска". Разом із посмішкою ми відчуваємо, як іде напруга по всьому тілі.

Вправа 5. Контроль і регуляція темпу руху й мовлення. Разом із м'язовою скрутністю емоційне порушення може виявитися в зростанні темпу рухів і мовлення, метушливості. Уникнути цього допоможуть наступні завдання: а) плавно й повільно стискати й розтискати пальці рук, плавно й повільно переводити погляд з одного предмета на інший, так само писати, іти, говорити; б) використовувати в тренуванні чергування швидкого й повільного, плавного й різкого темпу. Наприклад, 2–3 хв робити все (збирати розкидані книги, писати на дошці тощо) уповільнено й плавно, потім 1–2 хв – швидко й різко, імітуючи метушливість і нервозність. Далі знову повільно по колу. Так само слід читати уривки добре знайомих творів.

Ці вправи, побудовані на темповому контрасті, допомагають регулювати емоційний стан, оскільки він оптимізується під впливом розміряного й частого ритму.

Вправа 6. Контроль і регуляція подиху. Оскільки наш подих і емоційний стан взаємозалежні, то контроль і регуляція першого можуть сприяти саморегуляції другого. Спостереження показують, як змінюється подих в емоційних станах: рівний подих сплячого, глибокий у замислені; посилене хвилювання, "роздуті ніздрі" у гнівливого.

Вдих при діафрагмальному подиху здійснюється через ніс. Спочатку повітрям при розслабленні й злегка опущених плечах наповнюються нижні відділи легень, живіт при цьому усе більше й більше випинається. Потім зі вдихом послідовно піднімаються грудна клітина, плечі й ключиці. Повний видих виконується в тій же послідовності: поступово втягується живіт, опускається грудна клітина, плечі, ключиці. Це стабілізує емоційний стан. Складання програми самонавіяння (вправи дібрано Т.Г. Дмитренко).

Варто керуватися наступними правилами:

- формула повинна бути чіткою і лаконічною;
- формула не повинна містити негативної частки "не";
- обов'язкове дотримання послідовності формул: "Хочу – можу – буду – є", (Я хочу бути спокійним і впевненим, я можу бути спокійним і впевненим, я буду спокійним і впевненим, я спокійний і впевнений!).

Рекомендуємо орієнтовні програми самонавіяння.

1. Для оптимізації настрою: "Я зібраний і врівноважений; у мене піднятий радісний настрій; я хочу бути активним і бадьорим; я можу бути активним і бадьорим; я активний і бадьорий; я хочу (можу, буду) почувати енергію й бадьорість; я життєрадісний і повний сил; я оптиміст".

2. Для відпочинку: "Я спокійний; я зовсім спокійний; я добре відпочиваю й набираюся сил; відпочиває кожен клітинка мого організму; відпочиває кожен мускул; відпочиває кожний нерв; свіжість і бадьорість сповнюють мене; я зібраний і уважний; попереду плідний день; я відпочиваю".

3. Для самонастроювання на майбутній іспит: "Почуваюся впевнено; настрій піднятий; голова ясна; я абсолютно зібраний; мислю чітко; я хочу (можу, буду) відповідати легко, чітко, ясно".

4. Для налаштування на професійний стиль поведінки на уроці, подолання невпевненості, скутості в спілкуванні із класом: "Я зовсім спокійний; я вхожу в клас упевнено; почувуюся на уроці вільно й розкуто; володію собою; мій голос звучить рівно, впевнено; я можу добре провести урок; настрої бадьорий; мені самому цікаво на уроці; мені цікаво навчати хлопців; мені є що розповісти дітям; я спокійний і впевнений у собі".

Аутотренінг "Перша допомога в стресовій ситуації"

- Перше й головне правило говорить, що в стресовій ситуації не слід ухвалювати жодних рішень, так само як і намагатися їх приймати (виняток становлять стихійні лиха, коли йдеться про порятунок життя).

- Прислухайтеся до поради предків: порахуйте до десяти.

- Займіться своїм диханням. Повільно вдихніть повітря носом і на якийсь час затримайте подих. Видих здійснюйте вкрай повільно, також через ніс, зосередившись на відчуттях, пов'язаних з вашим подихом. Події можуть розвиватися двома шляхами.

Якщо стресова ситуація застане Вас у приміщенні, то напругу можна зняти такими способами:

- Встаньте, якщо це потрібно й, вибачившись, вийдіть із приміщення. Наприклад, у Вас є можливість пройти до туалету або в якогось іншого місця, де Ви наодинці.

- Скористайтеся будь-яким шансом, щоб змочити чоло, скроні й зап'ястки холодною водою.

- Повільно озирніться, навіть у тому випадку, якщо приміщення, де Ви перебуваєте, добре вам знайоме або виглядає цілком звичайно. Переводячи погляд з одного предмета на інший, подумки опишіть їх зовнішній вигляд.

- Потім подивіться у вікно на небо. Зосередьтеся на тому, що бачите. Коли ви востаннє ось так дивилися на небо? Хіба світ не прекрасний?!

- Набравши води в склянку (у крайньому випадку, в долоні), повільно і зосереджено випийте її. Сконцентруйте свою увагу на відчуттях, коли вода буде текти горлом.

- Випряміться, поставте ноги на ширину плечей і на видиху нахиліться, розслабивши шию й плечі, так щоб голова й руки вільно звисали до підлоги. Дихайте глибше, стежте за своїм подихом. Продовжуйте робити це протягом однієї-двох хвилин. Потім повільно випряміться (дійте обережно, щоб голова не пішла обертом).

Якщо стресова ситуація застане вас десь поза приміщенням, постарайтеся зосереджено виконати такі вправи:

- Озирніться довкола. Спробуйте глянути на навколишні предмети з різних позицій, подумки називайте все, що бачите.

- Детально розгляньте небо, називаючи про себе все, що бачите.

- Знайдіть якийсь дрібний предмет (листок, гілку, камінь) і уважно розгляньте його. Розглядайте предмет не менше чотирьох хвилин, знайомлячись із його формою, кольором, структурою таким чином, щоб зуміти чітко уявити його із закритими очима.

- Якщо є можливість випити води – скористайтесь цим: пийте повільно, зосередившись на тому, як рідина тече вашим горлом.

- Ще раз простежте за своїм подихом. Дихайте повільно через ніс: зробивши вдих, на якийсь час затримайте подих, потім так само повільно, через ніс, видихніть. При кожному вдиху зосереджуйте увагу на тому, як розслаблюються й опускаються ваші плечі.

Приємне відчуття, не чи правда? Насолоджуйтесь ним! Вправи для підготовки мовленнєвого апарату до роботи над дикцією.

Гімнастика артикуляційно-резонаторного апарату

Масаж

1. Масаж обличчя.

Покласти долоні на чоло так, щоб кінчики пальців обох рук дотикалися один одного. Від середини чола робити повільне погладження долонями до привушної ділянки обличчя.

Такі ж рухи слід робити:

- а) від перенісся до вух;
- б) від жолобка під носом до вух;
- в) від привушної ділянки обличчя до підборіддя і назад;
- г) погладжувати кінчиками пальців навколо очей (розбіжним рухи від середини чола й знову до середини).

Повторіть усі описані вище рухи, але не поглажуючими рухами, а постукуючи пальцями (вібраційний масаж).

2. Масаж шиї.

Повільно поглажувати шию долонями обох рук зверху донизу:

- а) в ділянці горла поперемінно то правою, то лівою рукою;
- б) від привушної ділянки обличчя по бічній частині шиї до пахвових западин (одночасний рух обох рук);
- в) покласти обидві руки на задню частину шиї, близьку до потилиці (кінчики пальців обох рук стосуються один одного), потім руки сковзають по бічній частині шиї до пахвових западин.

Носовий подих

1. При вдихові через ніс холодне повітря зігрівається, сухе – зволожується, пил осідає на волосках слизистої оболонки носа. Це оберігає голосові зв'язки від охолодження, сухості або забруднення.

Вдих носом, забезпечуючи повний подих, не дає шкідливого для голосу перевантаження. Крім того, використання носового подиху запобігає скупчуванню слизу в носоглотці та сприяє активізації нервово-м'язових тканин носа, що беруть участь у складному процесі голосоутворення та резонування звуку.

а) рот закритий. Робиться короткий вдих носом, ніздрі при цьому злегка розширюються; при видиху середніми й вказівними пальцями здійснюється легке поплескування по ніздрях;

б) затисніть праву ніздрю пальцем, зробіть вдих лівою ніздрею, потім затисніть лівою, і відпустивши праву, видихаючи, робіть легке поплескування по

ніздрі. Повторити ця вправу 5–6 разів, затискаючи по черзі то одну, то іншу ніздрю.

2. Виконати попередню вправу, але тепер на видиху протяжно вимовити звуки М и Н. При видиху злегка постукувати кінчиками пальців то по одній, то по іншій, то одночасно по обох ніздрях.

3. Рот відкритий. Зробити вдих через ніс, злегка розширюючи при цьому ніздрі, потім поступово повільно видихати повітря через рот (піднебінна перегородка підтягнута нагору). Вправу повторити підряд кілька разів; рот увесь час залишається відкритим.

Тренування м'язів ньоба й глотки

1. Вимовити повільно 3–4 рази підряд приголосні К и Г, потім повільно, беззвучно, майже не відкриваючи рота, але добре розкриваючи порожнину зів, вимовити 3–4 рази підряд голосні А, Е, О.

2. а) вимовити повільно, беззвучно А, Е, О, намагаючись ширше розкрити зів, а не рот; потім, повторюючи (беззвучно) ці голосні, нахилить голову вниз, до зіткнення із грудьми; потім плавним повільним рухом закиньте голову назад (продовжуючи промовляти голосних);

б) схилить голову праворуч, немов бажаючи покласти її на плече, потім плавно нахилить голову ліворуч (у цьому положенні беззвучно повторюючи голосні).

3. а) "Прополоскати" на видиху рот і горло повітрям, згадавши, як це робиться при полосканні водою й намагаючись точно відтворити ці рухи;

б) злегка погладить долонями рук зверху долілиць горло й верхня частина грудної клітин; потім, поплескуючи шию й груди кінчиками пальців, протяжно тягти (на видиху) приголосні М – МЬ – М – МЬ – М – МЬ. При цьому тверді М плавно переливаються в МЬ

м'які й навпаки (наскільки вистачає повітря). Вдих носом.

4. Розкрити рот (відстань між зубами два пальці), вимовити звукосполучення АММ...АММ...АММ... (звук А – тихим, легенею пошепки, звук М – протяжно, звучно). Повторити ця вправу кілька разів.

Вправи для губ

1. Масаж м'язів верхньої й нижньої губи:

а) погладжувати вказівними пальцями обох рук м'язи верхньої губи одночасно з погладжуванням м'язів нижньої губи середніми пальцями (рух від центра губ до куточків);

б) вимовляти сполучення приголосних ГЛ, ГН, ВН, підтягуючи після кожного звукосполучення нагору верхню губу. Звуки Л, Н, У тягти;

в) вимовляти сполучення КС, ГЗ, ВЗ, відтягаючи долілиць нижню губу. Щілинні звуки З, ЗЬ тягти. При русі губ нагору й долілиць притискайте їх до ясен.

Для тренування верхньої губи варто застосовувати сполучення ГЛ, ВЛ, КЛ, РЛ, ШЛ, ДЛ, ГН, ВН, ТН, ДН, артикуляція яких вимагає підтягнутої верхньої губи.

Для тренування нижньої губи ми рекомендуємо сполучення КС, ГЗ, БЗ.

Вправи для мови

1. Розслабте м'язи язика, надавши йому форму "лопати", висуньте його вперед (на нижню губу) і вимовити голосні И, Е, не ховаючи язик за зуби. Повторити 4–6 разів підряд.

2. Підняти кінчик язика і, сковзаючи по твердому ньобу назад, додайте йому форму гачка, потім вимовте голосні О, В, не міняючи положення язика.

3. Протяжно вимовте М, проводячи кінчиком язика по верхніх і нижніх яснах (рот розкритий).

4. Тягти звук М, погладжуючи при закритому роті слизову оболонку порожнини рота (ньобо, внутрішній щік і губ).

Вібраційний масаж зі звуком (перевірка відчуття звуку в резонаторах)

1. Тягти по черзі одне з наступних сполучень: ЗМ, ЗН, ВМ, ЖН, ГМ, ГН, роблячи одночасно постукування по носі зверху вниз і знизу нагору; навколо рота й привушної ділянки обличчя й по середині носа; від середини чола, навколо очей і знову по носі, час від часу прикладаючи долоні до обличчя для відчуття вібрації; по шиї зверху донизу по обидва боки до пахвових западин і верхньої частини грудної клітки.

Додаткові вправи для виправлення недоліків роботи частин мовленнєвого апарату

Мета вправ – виправити недоліки роботи нижньої щелепи.

1. Вимовляти сполучення ПАЙ, БАЙ, ГАЙ, ДАЙ, ТАЙ, повільно відхиляючи голову назад при кожному з них у той же час пальцями рук утримуючи по можливості підборіддя в прямому положенні: створюється деякий опір у м'язах щелепи й шиї. На кінцевому Й руці "вдається" повернути голову в пряме вихідне положення. Виконавши цю вправу 2–3 рази, варто вимовити ці ж сполучення вільно, уголос, перевіряючи відчуття м'язової свободи і легкості.

2. Повільно опускає голову до зіткнення підборіддя з верхньою частиною грудини, вимовляючи кілька разів сполучення МА, потім підняти голову й вимовити це ж сполучення вільно. Вправа повторюється 4–5 разів підряд.

3. Повільно повертаючи голову, діставати підборіддям по черзі те праве, те ліве плече, вимовляючи при цьому сполучення ГАМІР (на Р – торкнутися плеча), КАЙ. ДАЙ, ПАЙ і тощо. Вправа повторюється 4–5 разів підряд.

4. Відкрити рот. Пальцями фіксувати підборіддя в передньої частини шиї, язик опустити долілиць, тягти звук Н, не змінюючи положення язика.

5. Масаж нижньої щелепи: енергійно погладжувати долонями обох рук від привушної ділянки до підборіддя й назад.

Вправи при недоліках роботи внутріглоткової артикуляції (глотка, м'яке ньобо, порожнина зива)

Металь – виправити недоліки роботи внутрішньоглоткової артикуляції (глотка, м'яке ньобо, порожнина зева), роботи язика й губ.

1. Протяжно тягти звук М, немов полоскати горло, закидаючи при цьому голову назад (нижню щелепу не висувати вперед).

2. Рот злегка відкритий, пальці рук фіксують положення підборіддя біля передньої частини шиї. Вимовляти повільно, про себе О – В – А, не змінюючи положення рота.

3. Перед дзеркалом: розглянути порожнина зева, зробити паузу з відкритим ротом, закрити його й простягнути сполучення ДММ... ГММ... ЗММ...

4. Розширте ніздрі носа й спробуйте позіхнути із закритим ротом.

5. Вдих через ніс із втягуванням щік (щелепа опущена, губи стислі), на видиху (щоки утягнені) тягти звук М.

6. Покласти кінчик мови на нижню губу й, не забираючи його, вимовити кілька разів підряд сполучення БЯ.

7. Швидким рухом висунути язик, потім підтягти за зуби й вимовити сполучення АС. Повторити цю вправу кілька разів підряд.

8. Тягти звук М, погладжуючи язик об зуби.

9. Вимовити кілька разів підряд сполучення приголосних, в артикуляції яких бере участь язик: ТКР, РКТ, КРТ. ДРТ і т.ін.

10. Тягти звук М, витягнувши й загнувши язик на верхню губу.

11. Зробити масаж губ:

а) протяжно тягти приголосний В, постукуючи кінчиками пальців (вібраційний масаж) по верхній губі від центра до куточків губ;

б) протяжно тягти звук З, відтягаючи долілиць губу й масажуючи її.

12. Тягти звук М, то витягаючи при цьому губи трубочкою вперед, то розтягуючи їх у сторони.

13. Вимовте кілька разів підряд сполучення приголосних, у яких беруть безпосередню участь губи, спочатку без голосних, потім у сполученні з голосними: МБ, БМ, ТВ, ВТ, МП, ПМ і т.ін.

14. Вимовити М (губи зімкнуті), вимовити В (верхня губа піднята), вимовити З (нижня губа опущена)

Вправи на розвиток подиху

1. Вимовте ХА – ХА – ХА (тричі) і потрясіть при цьому звук за допомогою рук.

2. Вдихніть, затримайте подих на три одиниці й видихніть на звуці "З", стежачи за тим, щоб звук був безперервним.

3. Сильний вдих через ніс. На видиху рахуйте, ледве розтягуючи голосні: ра-аз, два-а, три-и і так до 20.

4. Вдихніть, затримайте подих на "один" і видихайте, вимовляючи таблицю голосних: О-В-И (або: І, Е, Я, Е, Ю, І). Цю вправу можна виконувати на сполученнях приголосних і голосних: МИ – МЕ – МА – МО – МУ – МИ тощо.

5. Вправа "Квітковий магазин". Встаньте, зробіть вдих, уявіть, що нюхаєте квітку. При цьому живіт висувається вперед, низ живота довільно підтягується. Видихнув повільний, плавний. Вправа повторити 3-4 рази.

6. Вправа "Свічка". Візьміть вузьку смужку паперу й, уявивши собі, що це запалена свіча, дміть на неї. Видихуваний струмінь повітря повинна бути без різких коливань – папірець контролює рівність видиху. Варіант цієї вправи:

задувайте 3, 5...10 уявлених свічок на одному видиху або повільно видихаючи на кожен свічу.

7. Уявіть, що у вас змерзнули руки – зігрійте їх своїм подихом, перевіряючи, чи правильний у вас подих (діафрагмально-реберне).

Вправи по розвитку голосу

Вихідне положення всіх вправ – сидячи, краще – стоячи, ще краще – лежачи. Плечі розгорнути, голову тримати прямо.

1. Зробивши глибокий вдих, вимовте плавно й протяжно, по черзі приголосні звуки: М, Л, Н: М-М-М..., Л-Л-Л..., Н-Н-Н...

2. До приголосних М, Л, Н по черзі додайте голосні І, Е, А, О, У, І (Е, Я, Е, Ю): ММИ, ММА, ММО, ММУ, ММЕ, ММЯ, ММЕ, ММЮ; ЛЛИ, ЛЛЕ, ЛЛА, ЛЛО тощо; ННИ, ННЕ, ННА, ННО тощо.

Звуки можуть бути замінені рахунком від 1 до 10.

Ці вправи виконуються з поступовим посиленням голосу: спочатку тихо, потім все голосніше і навпаки: з поступовим ослабленням голосу: голосно, тихіше, тихо, дуже тихо, пошепки.

3. Вимовте звуки МІ, МЕ, МА, МО, МУ, МИ, роблячи короткі паузи між ними (імітація подачі м'яча). Спочатку вимовити рівномірно, потім – пришвидшуючи до кінця, втретє – сповільнюючи.

4. Прорахуйте від 1 до 10 на одній висоті, потім – підвищуючи голос, а потім – знижуючи.

5. Вимовте слово "Прокинься!" тихо, голосно, ще голосніше, дуже голосно, прагнучи розбудити людину.

Вправи для виправлення деяких недоліків голосу

1. Для виправлення тремтячого голосу: вимовте на видиху звуки М, Н, витримуючи звучання на сонорном приголосному, потім коротко вимовляючи голосні: МММИ – МММЕ – МММА – МММО – МММУ – МММИ, НННИ – НННЕ – НННА – НННО – НННУ – НННИ.

2. Для виправлення глухого і гугнявий голоси: на видиху вимовте звуки Л, Р: ЛЛЛИ – ЛЛЛЕ – ЛЛЛА – ЛЛЛО – ЛЛЛУ – ЛЛЛИ, РРРИ – РРРЕ – РРРА – РРРО – РРРУ – РРРИ.

3. Для виправлення монотонного голосу: на одному видиху тягти звуки М, М, Л, спочатку знижуючи їх на 4-5 нот, потім так само підвищуючи.

4. Для виправлення голосу із проносом (носовим відтінком): на видиху вимовляти звуки Б, Д, Г с голосними як би підриваючи кінцевий приголосний: БИББ – БЕББ – БАББ – БОББ – БУББ – БИББ і т.д.

Гігієна й профілактика голосу

1. Зміцнюйте носоглотку:

а) до 10–15 разів відтягайте мочки вух;

б) масажуйте козелок у вухах 25–30 сек.;

в) полощіть водою, починаючи з кімнатної температури 18–20 градусів знизивши до 10–6 градусів.

2. Періодично полощіть носоглотку відваром трав звіробоя, шавлії, квітами календули, листами мати-і-мачухи, дихайте:

упареними голками ялиці, сосни, ялини, листями берези й дуба, бруньками тополі.

3. Не паліть! Нікотин зсушує пластичність зв'язок: з'являється сипатість і кашель.

4. При сухості полощіть горло настоєм ромашки (1-2 стол. ложки на склянку окропу).

5. Закапуйте в ніс або рот 5-6 крапель маслинового, персикового й абрикосового масла.

6. При запаленні полощіть горло фурациліном або евкаліптовою настоянкою кожні 2–3 години.

Вправи з відпрацьовування дикції

Усі недоліки неправильного й нечіткої промови звуків можна викоринити за допомогою мовленнєвої гімнастики, якій повинен передувати масаж – один з найдавніших прийомів зняття м'язових затисків, втоми. Він сприяє відновленню здоров'я, поліпшенню обміну речовин, кровообігу. Впливаючи на нервові закінчення в порожнинах, близьких до органів мовлення, він сприяє кращому резонуванню. Кожну вправу із самомасажу варто повторювати по 5-10 разів.

I. Масаж обличчя

1. Погладьте чоло кінчиками пальців обох рук від середини чола по скроневих западинах і до вух.

2. Погладьте обличчя від спинки носа до ніздрів, стискаючи їх, потім по нижній частині щік і до вух.

3. На видиху вимовте звуки М, Н, постукуючи пальцями по ніздрях.

4. Від середини підборіддя до вух погладьте тильною стороною кисті, потім – від вух до підборіддя долонями.

5. Обхопіть шию так, щоб великі пальці притискалися до кадика, рухайте ними назад, потім долонями обох рук – уперед по бічній поверхні шиї.

II. Гімнастика для язика

1. Вправа: відкривши рот, попеременно доторкайтесь кінчиком язика то верхніх, то нижніх зубів із внутрішньої сторони.

2. Вправа "Хрестик" – при широко відкритому роті зробіть перехресний рух язиком нагору (за зуби), долілиць (за зуби), ліворуч (укол кінчиком мови в ліву щоку), праворуч (укол у праву щоку).

3. Вправа "Маляр" – відкривши рот, проведіть кінчиком язика, немов малярською щіткою, по твердому ньобу вглиб рота й назад. Кінчик язика не підвертайте.

4. Вправа "Вертушка" – обертайте язиком по колу між щелепами й губами то праворуч, то ліворуч, то навпаки, із затримкою й опором кінчика язика то в праву, то в ліву щоку.

5. Вправа "Печемо пироги". Виконуйте в 3 етапи:

а) "місимо тісто" – розімніть язик зубами;

б) "ліпимо пиріг" – поплескайте губами по язичку;

в) "охолоджуємо пиріг" – подуйте на кінчик язика, що перебуває на нижній губі.

6. Вправа "Коврик" – підкрутивши кінчик мови догори й зачепивши його верхніми зубами втягніть його (як би згортаючи) у порожнину рота так, щоб він торкнувся м'якого нуба. Позіхнувши "розгорніть" язик.

7. Вправа "Чистимо зуби" – відкрийте рот і кінчиком язика потріть у різні боки то за верхніми, то за нижніми зубами.

8. Вправа "Смачне варення" – зробивши язик ковшем, облизуйте верхню губу зовні всередину, засовуючи язик за верхні зуби.

9. Вправа "Екскаватор" – надавши язичку форму ковша, висуньте його якнайдалі вперед і засуньте якнайглибше в порожнину рота.

10. Вправа "Дірявий барабан" – кінчиком язика немов барабанною паличкою вдарте по горбках за верхніми зубами: т-д, т-д... "Барабан" проривається, і замість чітких і різких уда рів, вимовте: дзш, дзш ...

III. Гімнастика для губ і щік.

1. Вправа "Полоскання". Катаємо повітряну кульку в роті, заганняючи його то за одну щоку, то за іншу, то під верхню губу, то під нижню.

2. Вправа "Надуваємо кульку". Максимально втягніть щоки в порожнину рота, немов "всмоктуючи" їх, потім максимально вдуйте.

3. Вправа "Риб'ячий рот". Більшими й вказівними пальцями обох рук вдавть щоки між верхньою й нижньою щелепою. У такому положенні вимовте звуки: б-б-б....., п-п-п.....; скоромовку: "Бик тупогуб, тупогубенький бичок, у бика біла губа у бика була тупа".

4. Вправа "Хоботок-Посмішка":

а) посміхніться, потім витягніть губи вперед "хоботком" (трубочкою);

б) змусьте хоботок зробити рух по колу. Напрямок руху треба змінювати.

5. Вправа для верхньої губи. Губи зімкнуті, на рахунок "1" верхню губу, сковзаючи по яснах, підніміть нагору. Повинні оголитися верхні зуби, які прикушують нижню губу.

6. Вправа для нижньої губи. Губи зімкнуті, на рахунок "1" нижня губа опускається донизу, оголюючи нижні зуби, які прикушують верхню губу.

Конкурс педагогічної майстерності (моделювання фрагментів уроку, моделювання ситуацій уроку, моделювання психолого-педагогічної ситуації) Проведення конкурсу сприяє синтезу, інтеграції набутого, є нагода ще раз повернутись до вивченого, більшою мірою на рівні самоаналізу й самооцінки педагогічної діяльності.

Оцінює роботу студентів журі. До нього входять викладач, який працює з групою впродовж усього курсу навчання, викладачі та студенти з інших груп, запрошені вчителі. Виступи студентів записують на відеоплівку для використання на заняттях. Журі разом зі студентами обговорює результати конкурсу, висловлює побажання щодо вдосконалення педагогічної майстерності.

I. Конкурс: Педагогічна розминка.

Про що йдеться? (на столах – сигнальні картки).

Кому належать мудрі вислови?

Критерії:

- точність відповідей.

II. Конкурс: Аукціон творчих ідей.

Перевірити знання основних педагогічних понять та змісту робіт класиків педагогічної думки (працюють творчі групи). Кожна група одержує педагогічну проблему і розв'язує її. Оцінюється участь у обговоренні, уміння знаходити спільну мову, як адаптуватися у групі, активність, творчість.

Критерії:

- активність у обговоренні ідей;
- уміння знаходити спільну мову;
- уміння швидко адаптуватися;
- творчість;
- організованість.

III. Конкурс: Муза педагогіки.

Якою ви її бачите? (малюнок, вірш, танок, схема, демонстрування сценки тощо) Захист проекту – вільний.

Критерії:

- оригінальність;
- творчість;
- емоційність;
- артистичність.

IV. Конкурс: Педагогічна алхімія.

Скласти рецепт відповідно завдання. (Наприклад: вічної молодості вчителя; як стати вчителем)

Критерії:

- оригінальність;
- точність рецепту використання афоризмів;
- літературна мова.

V. Конкурс: Педагогічна казка.

Продемонструвати артистичність, винахідливість. Учасникам пропонується скласти нову казку або переробити існуючу на педагогічний лад.

Критерії:

- артистичність;
- доречність міміки та пантоміміки;
- влучність втілення в образ;
- оригінальність, творчість;
- уміння працювати у мікрогрупах.

VI. Конкурс: моделювання фрагментів уроку, моделювання ситуацій уроку, моделювання психолого-педагогічної ситуації.

Тема, етап уроку – за вибором студентів.

Студенти захищатимуть певну педагогічну ідею, спільно опрацьовуючи літературу, обговорюючи головні питання аналізу, розробляючи сценарій та режисуру виступу.

Роботу студентів оцінюють за критеріями:

- цілеспрямованість діяльності;
- її орієнтація на діалогічну взаємодію зі слухачами;
- доцільність засобів встановлення контакту, розвитку пізнавальної активності учнів;
- культура та естетична виразність мовлення, зовнішнього вигляду, поведінки;
- рівень саморегуляції і самоконтролю діяльності.

Список використаних джерел:

1. Byrd D. R. Learning to Teach Culture in the Learning Methods Course. *Electronic Journal of Foreign Language Teaching*. 2020. № 11(1). Pp. 76–89.
2. Korthagen F. A. J. Pedagogy of Teacher Education. In J. Loughran, M. L. Hamilton (Eds.), *International Handbook of Teacher Education*. 2021. Pp. 311–346.
3. Барабаш Ю. Г. Педагогічна майстерність: теоретичні й навчально-методичні основи: Навчальний посібник для студентів вищого навч. закладу. Луцьк: РВВ «Вецха» Волин. держ. ун-ту ім. Л. Українки, 2006. 472 с.
4. Зязюн І. А. Педагогічна майстерність. Київ : Вища школа, 2004. 422 с.
5. Лаппо В. В. Педагогічна інноватика [Електронний ресурс] : навч.-истод. посіб. Івано-Франківськ : НАІР, 2020. 360 с. URL: <http://lib.pnu.edu.ua:8080/handle/123456789/15385>.
6. Луцюк А. М. Василь Сухомлинський про педагогічну майстерність учителя. Луцьк : Надстир'я, 2021. 208 с.
7. Момот Л. Л. Передовий педагогічний досвід: теорія і методика. Київ : Наукова Думка, 2018. 141 с.
8. Набока Л. Поширення педагогічних ідей в системі післядипломної освіти. *Освіта на Луганщині*. 2018. С. 14–16.
9. Словник іншомовних слів / уклад. С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. Київ : Наук. думка, 2019. 680 с.
10. Тарнопольський О. Б. Методика навчання іншомовної мовленнєвої діяльності у вищому мовному закладі освіти : навч. посіб. Київ : Інкос, 2019. 247 с.
11. Філатова Л. С. Педагогічна майстерність [Електронний ресурс] : навч. посіб. Харків : ХНПУ, 2021. 90 с. URL: <https://dspace.hnpu.edu.ua/items/a4fa3531-480f-4495-8052-9949765d50a6>.

Навчальне видання

ПЕДАГОГІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ

Методичні рекомендації

Укладачі

Горбунова Каріне Маркарівна

Короленко Віктор Леонтійович

Формат 60x84 1/16. Ум. друк. арк. 2,0.

Тираж 20 прим. Зам. № _____

Надруковано у видавничому відділі

Миколаївського національного аграрного університету

54020, м. Миколаїв, вул. Георгія Гонгадзе, 9

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4490 від 20.02.2013 р.