

Дорогінська Юлія
студентка

Хомич Вікторія

к.філол.н., доцент;

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

м.Ніжин

ЗАСОБИ ОРАТОРСЬКОГО МИСТЕЦТВА В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА

Управління є основною передумовою функціонування держави, тому слід чітко усвідомити, що комунікабельність характеризує не лише особу менеджера, а й результати, яких він досягне в професійній діяльності. Без перебільшення, характер мовленнєвих контактів вирішальним чином впливає на ефективність спільної діяльності, на успішність ділових бесід, нарад, переговорів, дискусій тощо.

Мовленнєвою культурою менеджера, вважається складна система мовних знаків, що ґрунтується на мовних, морально-етичних правилах та нормах поведінки. Проте слід зазначити, що культура спілкування не є просто культурою вибору ефективних стратегій і тактик, в основі яких лежать комунікативні установки, знання, уміння та навички. Це визначається як результат правильного використання норм і правил службового етикету.

В.В.Давиденко вважає, що мовленнєва культура – це, перш за все, уміння слухати! Не секрет, що не вміння вислухати підлеглого часто приводить до непорозумінь між керівником і підлеглим. Головне завдання, на думку Гамової Г.І., не давати внутрішню оцінку того, як висловлює власну думку підлеглий, а зрозуміти суть висловлювання [2, с.7].

Проте хочеться зауважити, що далеко не кожен може стати оратором, щоб досягти майстерності, мало навичок і здібностей, потрібно ще й любити свою професію понад усе [1, с.15-17]. На нашу думку, саме такий критерій виділяємо і для менеджерів.

Для того, щоб за менеджером пішли люди, потрібно вірити в себе. Якщо він зможе надихнути людей своєю ідеєю, то зможе володіти світом і отримати все від цього життя. Психологічні дослідження називають таких людей лідерами. Вони вірять в себе, можуть повести за собою колектив. Тому й секрет успіху лідера полягає в любові до своєї справи, до своїх підлеглих.

Про менеджера-оратора будуть судити не за його знання, а за його вміння переконувати. Мистецтво ораторської майстерності менеджера має свої необмежені критерії. Його шляхетська позиція – у довірі як до себе, так і до підлеглих. Народна мудрість стверджує, якщо не віриш у сказане сам – важко переконати інших.

Напрям 3

«Досвід застосування та перспективи впровадження інновацій у вищій школі»

Отже, менеджер – це оратор, який правильно оцінює предмети і людей, дотримується належної міри та стриманості у власній поведінці, має почуття гумору і володіє майстерністю критики. Доречно зауважити, коли критика – то тільки заради справи. У цьому разі менеджеру необхідно виробляти в собі силу волі, спостережливість, уміння чемно, і доброзичливо ставитись до своїх слухачів. Ніколи не боятися, визнавати власні помилки, прискіпливо аналізуючи їх. У спілкуванні з людьми, менеджер як оратор, повинен уміти слухати інших, і чути навіть те, що не сказано ними в голос; спонукати їх бути самим собою; бути чесним, оскільки без цього немає довіри; гнучким і поступливим у думках і діях, не переступаючи певні межі, за якими настає порушення етики і норм моралі. Бути завжди доброзичливим і добропорядним об'єктивним і неупередженим; мати високо розвинуте почуття справедливості й ширості і т.д.

За оцінкою Американської асоціації методів управління, менеджер як оратор, мусить поєднувати в собі найвищий рівень професіоналізму, комунікабельності, уміння бути стратегом та мати спроможність акумулювати інформацію.

В ораторському мистецтві доцільно в певних межах використовувати можливості наявної інформаційної мережі, а також уміти отримувати потрібну інформацію. Оратор-менеджер у своїх виступах повинен навчитися аналізувати отримані факти і перетворювати їх в інформацію, а останні – у знання; визначати важливість та цінність інформації; відчувати перспективу і т.д.

В ораторське мистецтво входять поняття як змісту, так і форми в однаковій мірі. Під формою розуміємо майстерність викладання змісту. Коли мова йде про підвищення ефективності в ораторському мистецтві, питання стоїть саме про форму передачі змісту, ідеї та аргументи її доведення. Підвищення майстерності публічного виступу засвідчується, на думку Американської асоціації методів управління, у певних чинниках: мовних, технічних, психологічних, педагогічних і логічних. Так, мовні, технічні способи передачі інформації, якими користується оратор у більшій мірі, впливають на якість самої інформації, опосередковано підсилюючи інформацію. Культура мовна й інтонаційна визначає ефективність впливу, що є закономірністю сприйняття процесу переконання. Звичайно, перш за все, репрезентує оратор себе через мовлення. Якщо він припускається мовних помилок або мова одноманітна, тобто безбарвна, то аудиторія слідкує не за тим, що оратор говорить, а за його помилками. Часто до ідеї справа не доходить. Невірно інтонована промова може перевернути її зміст.

Не менш важливим чинником і найбільш впливовим є психологічний. Менеджеру необхідно знати психологічні закономірності прояви уваги, уявлення, сприйняття, які слід застосовувати у своїй ораторській діяльності. Організація контакту оратора з аудиторією у значній мірі впливає на ефективність. Останній логічний фактор, забезпечує організацію інформацією з точки зору упорядкування процесу мислення і його послідовності, незаперечності і доказовості.

Міжнародна науково-практична конференція «Виклики соціально-орієнтованої економіки в євроінтеграційних умовах»

Отже, чотири перші чинники, можна, назвати зовнішніми, вони впливають опосередковано, а внутрішня впливає безпосередньо. Тільки переконливі факти оратора дають хороший ефект, тільки тоді, коли налагоджена відповідна атмосфера в аудиторії і встановлений контакт із слухачами. Менеджер-оратор, повинен комунікативно вміти подолати всі перешкоди мовного спілкування. На подолання психологічних перешкод спрямована педагогічна основа, як сукупність способів прийомів та принципів усного виступу. На останок, внутрішня основа – логічна. Під нею ми розуміємо міркування, яке відповідає основним логічним принципам і законам. Таким чином, по-перше зовнішні фактори можуть видозмінюватись за ступенем, а це означає, що можна в більшій чи меншій мірі володіти мовною культурою, психологічними знаннями, педагогічною майстерністю, а також умінням спілкуватися. По-друге, зовнішні фактори припускають взаємокомпенсацію. Усі фактори спрацьовують комплексно, впливаючи на переконаність аудиторії. Тож слід пам'ятати: менеджер – це оратор, який, дійсно, є виразником громадської думки.

Список використаних джерел

1. Бондаренко Г. Л. Риторичні прийоми підготовки відповіді на запитання опонентів / Г. Л. Бондаренко // Рідна школа. – 2005. – №4. – С.53-54.
2. Гамова Г. І. Ораторське мистецтво : навч. посібник / Г. І. Гамова ; Національна академія держ. управління при Президентові України. Харківський регіональний ін-т держ. управління. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2009. – 172 с.
3. Давиденко В. В. Основи ораторського мистецтва та ділове спілкування сучасного спеціаліста : навч. посіб. (для студ. екон. та юрид. спец.) / В. В. Давиденко ; Міжрегіональна академія управління персоналом. Вінницький ін-т. – Вінниця : О.Власюк, 2003. – 167 с.
4. Куньч З. Й. Українська риторика: історія становлення і розвитку : навч. посіб. / Зоряна Куньч ; Нац. ун-т “Львів. політехніка”. – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – 248 с.
5. Пинтосевич И. Уверенность в себе и ораторское мастерство / Ицхак Пинтосевич. – К. : [б. и.], 2011. – 266 с. – (Серия “Харизма и влияние” : книга-тренинг).
6. Риторика: навчально-методичний посібник / П.С. Каньоса. – Кам’янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2011. – 131 с.
7. Риторика: навчально-методичний посібник / Т.П.Білоусова. – Кам’янець-Подільський: ПП.Буйницький О.А., 2011. – 256 с.
8. Сергійчук З. О. Риторика : навч. посіб. для дистанц. навч. / З. О. Сергійчук ; Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини “Україна”. Інститут дистанційного навчання. – К. : Університет “Україна”, 2007. – 148 с. – (Мережа дистанційного навчання).