



УДК 378:808.5

Серета Н.В., Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”

Серета Наталія Вікторівна – кандидат мистецтвознавства, доцент кафедри педагогіки і психології управління соціальними системами Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. Коло наукових інтересів: розвиток ораторської майстерності, ділова риторика, духовний компонент у формуванні національної гуманітарно-технічної еліти.

ФОРМУВАННЯ РИТОРИЧНОЇ КУЛЬТУРИ У МАЙБУТНІХ ІНЖЕНЕРІВ-КЕРІВНИКІВ

У статті розглянуто роль комунікативного компоненту в майбутній управлінській діяльності фахівців-інженерів. Пропонуються шляхи формування та вдосконалення риторичної культури інженерів-керівників.

In article the role of a communicative component in the future administrative activity of experts-engineers is considered. Ways of formation and improvement of rhetorical culture of engineers – future leaders are offered.

Спілкування є універсальною умовою людського буття.
К. Ясперс

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Сучасний стан вищої технічної освіти до недавнього часу відрізнявся посиленням вузької спеціалізації при все більш помітному ігноруванні загальної культури особистості, що проявлялося, зокрема, у відстороненні від гуманітарних дисциплін, зневажливому відношенні до них студентів. Наслідком технократичної освітньої парадигми стало формування інженера-фахівця, компетентного в певній галузі, але безпомічного у вирішенні організаційних, комунікативних питань.

Критична ситуація змусила педагогічну спільноту шукати шляхи вирішення цієї проблеми, збагачення та вдосконалення освітньої підготовки фахівців для їх майбутнього успішного працевлаштування, високої конкурентоспроможності на ринку праці. Один з таких варіантів широкої інтегрованої освіти був запропонований у НТУ “ХПІ” провідними вченими Л.Л. ТОВАЖ-НЯНСЬКИМ, О.Г. РОМАНОВСЬКИМ, О.С. ПОНОМАРЬОВИМ та втілений у концепції національної гуманітарно-технічної еліти [1].

За статистичними даними біля 80 % керівників, що займають вищі щаблі в управлінській ієрархії, мають технічну освіту. Управлінська діяльність передбачає спілкування як один з ключових своїх компонентів. Це вимагає від людей, що обіймають високі посади, володіння знаннями з теорії комунікації та навичками комунікаційної, риторичної культури.

Аналіз останніх наукових публікацій та досліджень. Сучасну риторичку визначають як науку про способи ефективного спілкування і впливу на аудиторію. Такої точки зору дотримуються А. Авелічев, Д. Олександров, П. Таранов та ін. Окремий розділ риторики – сфера ділового спілкування. У роботах В. Андреева, Г. Сагач, О. Дюміна, А. Ніколаєвої, Г. Хазагерова, О. Корнилової та ін. предметом розгляду стають важливі проблеми практичної риторики. Втім, навіть простий перелік тем, що розглядаються в кожній праці, присвяченій проблемам ділової комунікації, свідчить про первинний емпіричний етап освоєння даної галузі. У коло ділової риторики залучаються дуже різноманітні проблеми (мовленнєві, комунікативні, поведінкові тощо), які потребують подальшого опрацювання, систематизації, розвитку. Актуальними для сучасної української освіти є розробки з формування та вдосконалення риторичної культури в умовах вищих навчальних закладів.

Метою статті є аналіз шляхів формування риторичної культури у фахівців-інженерів в умовах вищої технічної освіти.

Виклад основного матеріалу. Спілкування, комунікація – невід’ємна частина людської культури. Порозуміння з великою кількістю людей, необхідність кожної хвилини переконувати, відстоювати, впливати є обов’язковим компонентом роботи інженера-керівника. Сучасна вища технічна освіта не передбачає окремого курсу риторики чи ділової риторики для інженерних спеціальностей. Але великий інтерес студентів до цієї галузі переконує в необхідності включати інформацію та практичні вправи, наприклад, до курсу “Психологія та педагогіка”, що передбачає окремий розділ з теорії і практики спілкування, у тому числі й ділового спілкування.

Питаннями формування та вдосконалення управлінської риторичної культури займається ділова риторика. Як вважає українських фахівець з риторики Г. Сагач, сучасне ораторське мистецтво ділової людини передбачає володіння:

- культурою мислення – самостійність, самокритичність, глибина, гнучкість, оперативність, відкритість;
- культурою мовлення – правильність, виразність, ясність, точність, образність, доцільність, стислість;
- культурою поведінки – ввічливість, тактовність, коректність, точність, розкутість;
- культурою спілкування – повага до співрозмовника через вивчення інтересів, управління поведінкою слухачів, згуртування однодумців, відповідальність за мовленнєвий вчинок [2, с. 26-27].

За словами В. Андрєєва, “ділова риторика – це галузь людської культури, що включає в себе науку, мистецтво та живу людську практику переконливої й ефективної промови в різних видах (жанрах) ділового спілкування”. Такими жанрами, на думку вченого, є ділові бесіди, проведення засідань, публічні виступи, проведення дискусій, переговорів, у тому числі й телефоном, ділове листування, вирішення конфліктів [3, с. 7]. У статті з усього різноманіття ми зосередимося саме на публічних виступах, що мають місце на нарадах, засіданнях, презентаціях та ін.

Формування риторичної культури починається з загальної мовленнєвої культури людини. Багатий словниковий запас, чиста вимова, виразне мовлення – запорука успіху у спілкуванні з людьми. Для виховання цих якостей у студентів найбільш впливовими будуть застосування декількох психологічних механізмів. Це, по-перше, механізм ідентифікації, тобто передача досвіду, насамперед, не через направлені дії, а через власний приклад викладача, через наслідування, “зараження”. По-

друге, основи риторичної культури можуть передаватися через прийняття та засвоєння соціальної ролі керівника, наприклад у рольових ділових іграх.

Ще Діоген стверджував, що достоїнств мовлення п’ять: чистота, ясність, лаконічність, до-речність та красота. Сучасна ділова риторика вважає, що саме такі комунікативні якості мовлення як правильність, ясність, доречність, красота, роблять її ефективною та дієвою. *Правильність* – це відповідність плану висловлення нормам граматики та орфоєпії; *ясність* – відповідність плану висловлення плану змісту, який формується в свідомості промовця; *доречність* передбачає відповідність плану висловлення та плану змісту умовам спілкування, тобто обставинам, ситуації, темі, жанру та ін.; *красота* – відповідність плану висловлення та плану змісту естетичним потребам учасників мовленнєвої комунікації.

У публічних виступах для того, щоб промова мала успіх і досягла поставленої мети, треба дотримуватися декількох правил:

- новизна інформації. Мабуть, усім знайома ситуація: на нарадах, засіданнях, презентаціях промовець “переживає” сто разів почуті факти, а слухачі з усіх сил намагаються позіхати непомітно. Щоб не стати “героєм” такої картини, необхідно вже у вступі промови оволодіти увагою аудиторії, збудити зацікавленість, показати актуальність обраної теми, завоювати довіру;
- опора на інтереси та потреби аудиторії. Д. Карнегі стверджував, що привернути до себе людей можна тільки тоді, коли ви проявляєте до них справжню щирю зацікавленість, у розмові торкаєтесь кола інтересів ваших слухачів, відчуваєте та підкреслюєте їх значущість [4, с. 98]. Зверхність та егоїзм ще ніколи не викликали в аудиторії співчуття;
- сполучення теоретичної аргументації з конкретними прикладами, обґрунтовані докази практичної значущості та користі висунутих у промові пропозицій;
- висування спочатку аргументів “за” і тільки потім “проти”. Об’єктивний огляд будь-якої ситуації завжди містить у собі сукупність позитивних та негативних елементів. Приховування недоліків та проблем може призвести в подальшому до втрати авторитету та довіри до вас і ваших виступів. Психологічні закони сприйняття інформації, закони пам’яті свідчать, що найкращий спосіб презентації складних суперечливих тем – це “принцип бутерброду”: викладення та підкреслення позитивних моментів, виважений огляд можливих недоліків та

- проблем, чіткий аргументований переконливий висновок, що закріплює в свідомості аудиторії вашу позицію;
- оцінка фактів, їх інтерпретація. Факти – це явища або події, що справді відбулися. Факти характеризуються достовірністю і великою силою переконливості. Вони так само авторитетні, як і дійсність. Однак, факти ніколи не говорять самі за себе, факти інтерпретують люди. Той же самий факт у різноманітних сполученнях та відношеннях може бути пояснений по-різному. Тому необхідно розглядати факти в їх взаємозв'язку, єдності. Некоректно довільно вихоплювати з контексту потрібні факти і навмисно ігнорувати інші, небажані, підкреслювати одні сторони факту та нівелювати інші;
 - порівняння аргументів та проблеми, усвідомлення їх сумірності, необхідність застереження від навмисного применшення або ескалації проблеми;
 - поважання інакомислення, уникнення категоричності, помірність і толерантність;
 - пропонування співдружності та співробітництва. Ніхто не бажає відчувати себе змушеним зробити щось чи погодитися. Людина воліє спиратися на власні думки, бажання та потреби. Отже, необхідно знайти точки перетину, загальні переваги і спиратися в промові на те, що об'єднує промовця та аудиторію.

За словам Цицерона, поетами народжуються, а ораторами стають. На основі тесту для визначення комунікативно-лідерських якостей [3, с. 142-145], проведеного серед студентів 4 курсу інженерних спеціальностей у НТУ “ХПІ”, були виявлені рівень та характер комунікативно-лідерських здібностей, сильні та слабкі сторони у спілкуванні, переважане домінування певного стилю спілкування в процесі проведення творчих дискусій. На основні отриманих даних студентам було запропоновано програму самовдосконалення, саморозвитку.

Як і будь-які інші, комунікативно-лідерські здібності проявляються та розвиваються в процесі діяльності. У зв'язку з їх специфікою, розвиток цих здібностей потребує активного включення в ситуацію спілкування, дискусій, суперечок. У зв'язку з цим, студентам можна запропонувати певні поради.

Необхідно збільшувати кількість своїх публічних виступів. Навіть, відчуваючи внутрішні бар'єри, скутість, ніяковість, треба мати мужність долати цей бар'єр і виступати, тому що риторичні навички не набуваються

завдяки читанню книг або слуханню лекцій. Публічні промови дозволяють мобілізувати сили і вдосконалювати прийоми ораторського мистецтва. Втім, кожен наступний виступ повинен відбуватися тільки після аналізу попередньої спроби з урахуванням і виправлення можливих недоліків.

Під час виступу з промовою не слід захоплюватися монологом. Якщо це можливо (а ситуація ділового спілкування майже завжди дозволяє), треба використовувати діалогічні форми, задавати питання, розмірковувати разом зі слухачами. Якщо це не суперечить жанру ділового спілкування, необхідно застосовувати дискусію, полемізувати, але й не бути надмірно завзятим під час викладення своєї точки зору.

Спілкування з цікавими людьми, які сприяють професійному, пізнавальному зростанню майбутнього спеціаліста, істотно стимулює культуру мовлення, культуру поведінки студента як співбесідника і полеміка. Бесіда з неабиякою людиною створює ситуації, у яких зазвичай висловлюється та відстоюється власна позиція, що не завжди співпадає з позицією опонента.

Складним випробуванням для молодого амбітного інженера-керівника може стати необхідність виступу перед аудиторією, що має високий рівень професійної підготовки. У таких випадках потрібно з самого початку прихилити до себе слухачів, створити позитивний емоційний відгук, використавши яскраве порівняння, несподівану репліку. Основну проблему треба формулювати чітко, аргументовано, підкреслювати наукову та практичну значущість. Доказовість суджень та висновків повинна бути бездоганною, вираженою та абсолютно достовірною. Не слід демонструвати категоричність та самовпевненість, стиль виступу краще обирати проблемно-критичний з показом протиріч та труднощів у вирішенні проблеми. Потрібно намагатися виступати “без милиць” у вигляді попередньо написаного тексту, але додержуватися чітко продуманого плану. Якщо доведеться виступати в таких складних умовах, дуже важливо уникати повторів та тривіальних суджень, демонструвати зверхність та надмірну самовпевненість, обирати менторський тон, “сипати” цифрами або цитатами, говорити надто довго.

Розвиток комунікативних здібностей передбачає не просто розвиток вміння красно говорити, а насамперед, розвиток інтелігентності спілкування, уміння слухати інших. Уважність до співбесідника, спостережливність, що фіксує улюблені фрази, прийоми, манеру поведінки, вербальні й невербальні сигнали, поповнює власний багаж риторичних знань та умінь і дозволяє обґрунтовано підходити до побудови наступних бесід та промов.

Недосвідчених промовців нерідко жахає перспектива спілкування з незнайомими людьми. Але цю неприємну ситуацію можна перебороти, якщо, по-перше, все ж таки спробувати зібрати якнайбільше попередньої інформації про слухачів, по-друге, старанно готуватися до промови, продумати можливі “камені спотикання”, відповіді на каверзні питання, зустрічні аргументи на свою користь та інше.

Вдосконалення риторичної культури потребує постійної рефлексії, осмислення достоїнств та недоліків, аналізу помилок,

ретельної підготовки до кожного виступу чи комунікативного акту. Окрім того, велике значення для майбутнього інженера-керівника має його загальні ерудиція та розвиток. Література, театри, художні виставки, подорожування, широкі контакти з різними людьми створюють сприятливі умови для саморозвитку комунікативно-лідерських, управлінських та ораторських здібностей.

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ефективне застосування прийомів ділової риторики має велике значення для росту престижу,

ЛІТЕРАТУРА

1. Товажнянський Л.Л., Романовський О.Г., Пономарьов О.С. Концепція формування гуманітарно-технічної еліти в НТУ “ХПІ” та шляхи її реалізації: Навч.-метод. посіб. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2004. – 416 с.
2. Сагач Г.М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації. Навч. посібник. – К.: Видавництво “Зоря”, 2003. – 255 с.
3. Андреев В.И. Деловая риторика (Практический курс делового общения и ораторского мастерства). – М.: Народное образование, 1995. – 208 с.
4. Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей / Пер. с англ. Ф.П. Карсавина. – К.: Наукова думка, 1990. – 224 с.