

1	2	3	4	5	6	7	8
Закон веры	Ф3/Ф1	Ф3/Ф2	1	Ф3/Ф4	Ф3/Ф5	Ф3/Ф6	Ф3/Ф7
Закон ожиданий	Ф4/Ф1	Ф4/Ф2	Ф4/Ф3	1	Ф4/Ф5	Ф4/Ф6	Ф4/Ф7
Закон притяжения	Ф5/Ф1	Ф5/Ф2	Ф5/Ф3	Ф5/Ф4	1	Ф5/Ф6	Ф5/Ф7
Закон соответствия	Ф6/Ф1	Ф6/Ф2	Ф6/Ф3	Ф6/Ф4	Ф6/Ф5	1	Ф6/Ф7
Закон ментальной эквивалентности	Ф7/Ф1	Ф7/Ф2	Ф7/Ф3	Ф7/Ф4	Ф7/Ф5	Ф7/Ф6	1

Для определения веса каждого фактора определяется нормированный вектор приоритетов W (w_1, w_2, w_3), значения которого рассчитываются как удельный вес каждого значения собственного вектора (SW) матрицы парных сравнений в их общей сумме. Значения собственного вектора матрицы рассчитываются как корень k -й

степени ($k = 1 / n$, где n – порядок матрицы парных сравнений) из произведения значений элементов матрицы по строкам.

На базе суждений ЛПР относительно значимости анализируемых факторов сформируем матрицу парных сравнений (табл. 3).

Таблица 3

Матрица парных сравнений факторов выгод

	Закон контроля	Закон причины и следствия	Закон веры	Закон ожиданий	Закон притяжения	Закон соответствия	Закон ментальной эквивалентности
Закон контроля	1	3	5	7	5	3	4
Закон причины и следствия	1/3	1	5	3	1/3	3	1/7
Закон веры	1/5	1/5	1	2	5	3	3
Закон ожиданий	1/7	1/3	1/2	1	1/5	1/7	3
Закон притяжения	1/5	3	1/5	5	1	7	5
Закон соответствия	1/3	1/3	1/3	7	1/7	1	7
Закон ментальной эквивалентности	1/4	7	1/3	1/3	1/5	1/7	1

На примере матрицы парных сравнений факторов приоритетности приведем последовательность расчета нормированного вектора приоритетов (W_1):

а) значение собственного вектора:

$$SW_1 = (1 \times \Phi_2 / \Phi_1 \times \Phi_3 / \Phi_1 \times \Phi_4 / \Phi_1 \times \Phi_5 / \Phi_1 \times \Phi_6 / \Phi_1 \times \Phi_7 / \Phi_1)^{1/7} = (1 \times 3 \times 5 \times 7 \times 5 \times 3 \times 4)^{1/7} = 3,4908;$$

$$SW_2 = (1/3 \times 1 \times 5 \times 3 \times 1/3 \times 3 \times 1/7)^{1/7} = 0,9531;$$

$$SW_3 = (1/5 \times 1/5 \times 1 \times 2 \times 5 \times 3 \times 3)^{1/7} = 1,2008;$$

$$SW_4 = (1/7 \times 1/3 \times 1 \times 1 \times 1/5 \times 1/7 \times 3)^{1/7} = 0,4126;$$

$$SW_5 = (1/5 \times 3 \times 1/5 \times 5 \times 1 \times 7 \times 5)^{1/7} = 1,5450;$$

$$SW_6 = (1/3 \times 1/3 \times 1/3 \times 7 \times 1/7 \times 1 \times 7)^{1/7} = 0,6244;$$

$$SW_7 = (1/4 \times 7 \times 1/3 \times 1/3 \times 1/5 \times 1/7 \times 1)^{1/7} = 0,4761;$$

б) сумма значений собственного вектора:

$$\Sigma SW = SW_1 + SW_2 + SW_3 + SW_4 + SW_5 + SW_6 + SW_7 = 3,4908 + 0,9531 + 1,2008 + 0,4126 + 1,545 + 0,6244 + 0,4761 = 8,7028;$$

в) значение нормированного вектора приоритетов (вес каждого фактора):

$$W_1 (w_1; w_2; w_3; w_4; w_5; w_6; w_7) = W_1 (SW_1 / \Sigma SW; SW_2 / \Sigma SW; SW_3 / \Sigma SW; SW_4 / \Sigma SW; SW_5 / \Sigma SW; SW_6 / \Sigma SW; SW_7 / \Sigma SW) = W_1 (0,4; 0,11; 0,14; 0,05; 0,18; 0,07; 0,05).$$

Согласно данному анализу можно сделать вывод, что закон контроля в сознании современных старшекурсников занимает первое приоритетное значение, следующую позицию занимает закон притяжения, закон веры и закон причины и следствия.

Таким образом, можно прийти к выводу, что современный студент, который будет пополнять ряды рынка труда, заполнять определенную ячейку общества, создавать семейные узы, не только осведомлен о ментальных

законах, но и пытается использовать их с максимальной пользой, контролируя собственную жизнь и веря в прекрасное будущее.

Литература: 1. Трейси Б. Достижение максимума с-302 [Электронный ресурс] / Б. Трейси. – Режим доступа : <http://www.klex.ru/1fm>.

Рецензент

ст. преподаватель Седова Л. Н.

Статья надійшла до редакції

11.07.2011 р.

УДК 808.5

Соболев В. Г.

ГОЛОС: ЕГО РАЗВИТИЕ И ВОСПИТАНИЕ

Аннотация. Рассмотрены основы голоса и голосообразования. Проанализированы необходимые качества голоса современного оратора. Предложены возможные приемы для развития голоса.

Анотація. Розглянуто основи голосу і голосоутворення. Проаналізовано необхідні якості голосу сучасного оратора. Запропоновано можливі прийоми для розвитку голосу.

Annotation. The basics of voice and phonation were considered in this article. The required voice quality of the modern speaker was analyzed in the article. Possible techniques for development of voice were proposed in the article.

Ключевые слова: голос, резонанс, тип голоса, высота тона, громкость, слышимость, тембр, экспрессия, тон.

Голосообразование – сложный многофункциональный процесс. Он совершается в организме человека автоматически, согласно особой "программе", вырабатываемой специальными центрами, которые находятся в коре головного мозга. Эта программа зависит от того, какую речевую задачу должен решать человек в данной ситуации [1].

Публичная речь ставит перед голосовым аппаратом сложные задачи, неумелое пользование им в условиях повышенной нагрузки чаще всего приводит к возникновению различных функциональных, а порой и органических заболеваний. Хорошо поставленный голос оратора дает возможность передать слушателям в звучащем слове мельчайшие смысловые оттенки, помогает аудитории воспринять мысль говорящего во всей ее содержательной полноте, создает определенный эмоциональный настрой, облегчающий восприятие. Наоборот, тусклый, монотонный, неразвитый голос быстро притупляет восприятие слушающих, мешает им вникнуть в сущность дела. Это определило возникновение интереса к развитию голоса человека, которое стало одной из наиболее актуальных тем для исследования.

Цель данной статьи – рассмотреть показатели голоса оратора и предложить способы повышения его качества.

Для достижения поставленной цели были сформулированы такие задачи:

уточнить категориальный аппарат;
рассмотреть показатели, характеризующие качество голоса;

предложить возможные приемы для развития голоса.

Голос представляет собой совокупность разнообразных по высоте, силе и тембру звуков, издаваемых человеком и животными с помощью эластичных голосовых связок.

Голос – это инструмент, с помощью которого мы доносим свое сообщение до аудитории. Взаимопонимание между нами и нашей аудиторией зависит от наших голосовых и речевых данных. Голос может привлечь слушателей на нашу сторону, убедить их в чем-то, завоевать их доверие. Вы можете расшевелить людей или усыпить их, очаровать или оттолкнуть. Человеческий голос – могущественный инструмент. Ваш голос должен содействовать вашей карьере, а не портить ее [1].

При правильном использовании голоса в речь вовлекается все тело. Все тело является как бы музыкальным инструментом, порождающим наш голос.

Для того чтобы задействовать весь голосовой аппарат, необходим воздух, поставляемый легкими. При спокойном разговоре с партнером мы только слегка наполняем воздухом верхушки легких – нам вполне достаточно поверхностного дыхания. Но для того чтобы получить приятный грудной голос, который будет разно-

ситься на большое расстояние, надо дышать с помощью диафрагмы. Она имеет очень большое значение для формирования голоса, поскольку проталкивает воздух, который вдыхают наши легкие, сквозь горло и губы [2].

При произнесении речей довольно важную роль играют мышцы ног. Они позволяют нам правильно расположить тело и сохранить прямую осанку. Правильная осанка важна для хорошей работы сердца и достаточного снабжения тела кислородом. Хорошая работа сердца не дает крови слишком приливать к ногам под действием силы тяжести. Активная деятельность поддерживает работу сердца. Почему люди часто начинают ходить из угла в угол, когда они обеспокоены, не уверены, ожидают какого-то важного сообщения?

Наша осанка зависит от того, насколько плотно наши пятки упираются в пол. Равномерно распределите свой вес на ноги, выпрямитесь во весь рост, слегка откиньте голову. Таким образом вы сможете полностью контролировать свой голосовой аппарат. От пяток до макушки все наше тело участвует в создании резонанса для вашего красивого голоса.

Существуют такие показатели качества голоса, как резонанс, тип голоса, высота тона, громкость, слышимость, тембр, экспрессия и тон голоса.

Резонанс. Красивый голос должен быть резонирующим, вибрирующим. Резонанс – это результат вибрации воздуха в голосовых полостях, то есть в носоглотке, гортани и грудной клетке. Для резонанса требуется правильное глубокое дыхание.

Ребенок с высоким голосом приводит в движение очень малый объем воздуха. Баритон с объемной грудной клеткой колеблет большой объем воздуха. Для обычного разговора вполне достаточно поверхностного дыхания. Но если необходимо произносить долгую речь или длительную презентацию, нужно усилить свой голос большим количеством воздуха.

Возможно сделать свой голос ниже, наполняя легкие до глубины диафрагмы и освобождая гортань для создания большей вибрации и резонанса.

Резонанс дает голосу силу и уверенность. Резонирующий голос будет хорошо слышен аудиторией, несмотря на шум. Если в зале, где идет лекция, шумно, лучше говорить тише, а не громче.

Тип голоса. Естественный тип голоса зависит от размера резонирующих полостей в вашей груди, горле и структурах лица. Поскольку усилители искажают верхние диапазоны человеческого голоса, необходимо определить самый низкий возможный для вас тип голоса, при котором человек чувствует себя удобно. Это значит, что источник голоса должен располагаться как можно ниже, но быть естественным для говорящего.

Высота тона. Высота тона характеризует высоту произносимых нами звуков и зависит от частотной вибрации нашей гортани. Для высокого голоса характерна высокая частота вибрации, для низкого голоса – низкая частота вибрации.

Для того чтобы голос не звучал монотонно, он должен охватывать по крайней мере октаву: четыре ноты выше середины и четыре ноты ниже. Высокий голос, как правило, неприятен для слуха. Он также с трудом поддается записи без искажения. Низкие голоса приятны для слуха.

Громкость. Громкость звука измеряется в децибелах. Она непосредственно связана с объемом воздуха в легких. Контролируя силу и энергию звука, мы регулируем громкость своего голоса. При наличии микрофонов

нет необходимости говорить громко, поскольку индикатор громкости может просто зашкалить.

Слышимость. Слышимость речи зависит от помещения, в котором мы произносим речь. Полнозвучный, богатый голос хорошо слышен во всех уголках практически любой аудитории, и говорящему не нужно напрягаться.

Слышимость голоса не зависит от его громкости. Слышимость голоса – это способность использовать все принципы правильного управления голосом, чтобы естественный голос распространялся равномерно и был хорошо слышен.

Тембр. Тембр голоса позволяет на слух идентифицировать различные голоса. Не следует путать тембр с высотой голоса и другими характеристиками. Например, мы всегда отличим голос известного певца, актера или преподавателя.

Экспрессия. Для того чтобы речь стала выразительной, необходимо зрительно представить себе то, о чем вы говорите.

Тон. Тон голоса характеризуется его высотой, вибрацией и модуляцией. Хороший голос отличается легкими изменениями тона. Интонации – это "подъемы" и "спуски" голоса. Монотонность утомительна для уха, так как постоянный тон использует одну и ту же высоту [2].

Для того чтобы речевой аппарат делового человека и в том числе преподавателя вуза соответствовал нормам, а главное, эффективно работал, за голосом необходимо ухаживать. Нужно избегать чрезмерной усталости и напряжения. Спокойный голос исходит только из спокойного тела. Напряженное тело приводит в напряжение голосовые связки, повышает тон голоса, нарушает резонанс и снижает слышимость. Продолжительное форсированное использование голоса требует длительного отдыха – молчания.

Непременное требование, предъявляемое к оратору – правильная четкая артикуляция. Произношение всех букв алфавита должно хорошо восприниматься слушателями. Неправильное произношение может быть результатом воздействия многих факторов, а именно: местного акцента, высокой скорости речи, употребления незнакомых слов, или слов, которые большинство окружающих произносят неправильно.

Чтобы голос говорящего перед аудиторией человека был воспринят, его нужно развивать. Для этого необходимо, прежде всего, прислушиваться к голосам окружающих. Из этих голосов нужно выбрать наиболее выразительный, приятный для слуха голос и повторять за ним предложения и фразы, копируя произношение. Можно записать свой голос на диктофон и позже прослушать, сравнивая его с голосом-образцом. Положительное действие на речь оказывает чтение вслух и частые публичные выступления.

Литература: 1. Введенская Л. А. Русский язык и культура речи : учебн. пособие для вузов / Л. А. Введенская. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 448 с. 2. Браун Лиллиан. Воспитание голоса [Электронный ресурс] / Браун Лиллиан. – Режим доступа : <http://www.mainjob.ru/publications/?print=9886>.

Рецензент
ст. преподаватель Седова Л. Н.

Стаття надійшла до редакції
25.06.2011 р.

УДК 005.911-057.17:81'38

Корчагина Г. А.

ВЫБОР СТИЛЕЙ РЕЧИ И ИХ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЛЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Рассмотрены виды функциональных стилей речи, их особенности, область применения, какие функции выполняет каждый стиль, а также официальный и официально-деловой стили речи как основные инструменты в успешной работе управленческого персонала и ведении бизнеса. Предложены рекомендации для делового разговора.

Анотація. Розглянуто види функціональних стилів мови, їх особливості, сферу застосування, які функції виконує кожен стиль, а також офіційний і офіційно-діловий стилі мови як основні інструменти в успішній роботі управлінського персоналу і веденні бізнесу. Запропоновано рекомендації для ділової розмови.

Annotation. The types of functional styles of speech, their features, application domain, are considered, as well as functions performed by every style. The official and official-business styles of speech, as basic instruments in successful work of managerial staff and doing business are considered. Recommendations for business conversation are offered.

Ключевые слова: научный, официальный, публицистический, художественный и разговорный стили речи.

Самый массовый вид общения людей в обществе – деловое общение. Без него не обойтись в сфере экономических, правовых, дипломатических, коммерческих и административных отношений. Как сказал Георг Вильгельм Фридрих Гегель: "Речь – удивительно сильное средство, но нужно иметь много ума, чтобы пользоваться им". Умение успешно вести деловые переговоры, грамотно и правильно составить деловую бумагу и многое другое в настоящее время стало неотъемлемой частью профессиональной культуры человека: менеджера, руководителей всех уровней. Для достижения высокой результативности практически в любом виде коммерческой деятельности необходимо владеть определенным набором сведений, знаний, представлений о правилах, формах, методах и принципах делового общения.

Культура делового общения содействует установлению и развитию отношений сотрудничества и партнерства между коллегами, руководителями и подчиненными, партнерами и конкурентами, во многом определяя их эффективность: будут ли эти отношения успешно реализовываться в интересах партнеров или же станут малосодержательными, неэффективными, или совсем прекратятся, если партнеры не найдут взаимопонимания.

В зависимости от тех целей, которые стоят в процессе общения, происходит отбор языковых средств.

© Корчагина Г. А., 2011