

Вінницький державний педагогічний університет
імені Михайла Коцюбинського

Факультет філології й журналістики
імені Михайла Стельмаха

Кафедра методики філологічних дисциплін
і стилістики української мови

Л. В. Прокопчук

РИТОРИКА. МОДУЛЬНИЙ КУРС
навчальний посібник

Вінниця
Нілан-ЛТД
2017

УДК 808.5 (075.8)

ББК 83.7я73

П80

Рекомендувала до друку Вчена рада Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського (протокол № 12 від 22.05.2017 р.)

Л. В. Прокопчук

Риторика. Модульний курс : навч. посіб. / Л. В. Прокопчук. – Вінниця: Нілан-ЛТД, 2017. – 206 с.

Рецензенти:

К. Г. Городенська, доктор філологічних наук, професор, завідувач відділу граматики та наукової термінології Інституту української мови НАН України (м. Київ);

Л. М. Коваль, доктор філологічних наук, доцент, завідувач кафедри української мови Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського.

Навчальний посібник побудований відповідно до сучасних концепцій викладання навчальних дисциплін у вищій школі. Він входить до науково-методичного комплексу дисципліни «Риторика». У ньому відповідно до двох виокремлених змістових модулів подано матеріали лекцій, плани підготовки до практичних занять, запитання й завдання для самоконтролю та взаємоконтролю, різні за складністю тести, перелік питань і завдань для самостійної роботи, виконання яких допоможе студентам досягнути курс риторики, оволодіти технологією публічного виступу.

Для студентів вищих навчальних закладів, усіх, хто бажає опанувати мистецтво красномовства.

УДК 808.5 (075.8)

ББК 83.7я73

© Л.В. Прокопчук

ЗМІСТ

Вступ	5
ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ЗА ВИМОГАМИ КРЕДИТНО-ТРАНСФЕРНОЇ СИСТЕМИ	7
1.1. Орієнтовна структура залікового кредиту	7
1.2. Розрахунок рейтингових балів за видами модульного контролю	7
Модуль 1. ВСТУП. ТЕОРЕТИЧНА РИТОРИКА	10
<i>Теоретичний блок</i>	
Лекція 1.1. Риторика як наука і навчальна дисципліна.....	10
Лекція 1.2. Риторика від давнини до сучасності.....	22
<i>Практичний блок</i>	
Практичне заняття 1.1. Риторика як наука і мистецтво	41
Практичні заняття 1.2.–1.3. Історія розвитку риторики	45
Перелік тем, винесених на самостійне опрацювання	50
<i>Контрольний блок</i>	51
1.1. Риторика як наука і навчальна дисципліна	51
1.2. Риторика від давнини до сучасності	54
Змістовий модуль 2. ПРАКТИЧНА РИТОРИКА	58
<i>Теоретичний блок</i>	
Лекції 2.1. Види красномовства	60
Лекція 2.2. Риторика монологу. Публічний виступ	72
Лекція 2.3. Риторика діалогу. Еристика	81
Лекції 2.4. Доказ у публічному виступі	87
Лекції 2.5. Взаємодія оратора та аудиторії	102
Лекція 2.6. Культура мовлення оратора.....	114
Лекція 2.7. Зовнішня культура оратора	122
<i>Практичний блок</i>	
Практичні заняття 2.1. Жанри публічних виступів	129
Практичні заняття 2.2–2.3. Структура публічного виступу	132
Практичне заняття 2.4. Культура ораторського мовлення	136
Практичне заняття 2.5. Зовнішній вигляд і поведінка оратора	141
Практичне заняття 2.6. Мистецтво суперечки	144
Практичне заняття 2.7. Модульний контроль	148
Перелік тем, винесених на самостійне опрацювання	152

Контрольний блок

2.1. Види красномовства	156
2.2. Риторика монологу. Публічний виступ	160
2.3. Риторика діалогу. Еристика	164
2.4. Доказ у публічному виступі	168
2.5. Взаємодія оратора та аудиторії	172
2.6. Культура мовлення оратора	176
2.7. Зовнішня культура оратора	181
Питання до заліку	186
Короткий термінологічний словник	189

Література

Основна	200
Додаткова	200
<i>Додаток</i> Критерії оцінювання рівня знань і вмінь студентів з навчальної дисципліни «Риторика»	203

ВСТУП

Сучасний спеціаліст, незалежно від фаху, має відзначатися не лише високим рівнем теоретичної підготовки, але й сформованими практичними вміннями й навичками, зокрема вмінням легко й швидко орієнтуватися в різних ситуаціях професійного спілкування: визначати комунікативне завдання відповідно до ситуації спілкування, добирати найбільш оптимальні мовні засоби для досягнення комунікативної мети.

Реалізації завдань, спрямованих на формування в студентів риторичної компетентності як невід'ємної складової їхньої професійної майстерності покликаний курс «Риторика».

Мета навчальної дисципліни – дати знання з основ класичної і сучасної риторики як науки про мисленнево-мовну діяльність, спрямовану на переконання, вплив, на досягнення цілей у процесі мовної комунікації, виробити в студентів уміння й навички аналізувати й продукувати тексти різного типу відповідно до мети, призначення й умов спілкування в процесі їхньої майбутньої професійної діяльності.

Завдання навчальної дисципліни:

- подати студентам нові теоретичні відомості з риторики;
- ознайомити студентів з історією та джерелами риторики;
- з'ясувати логічні, психолого-педагогічні та естетичні основи риторики, її види та особливості використання в професійній діяльності педагога;
- навчити студентів виконувати риторичний аналіз текстів різних типів, членувати текст, визначати його тему, тези, докази, операції, мовні засоби (тропи і фігури);
- сформувати навички будувати промову, обирати тактику й аргументацію з урахуванням законів композиції, моделювати спілкування залежно від ситуації;
- виробити критичне ставлення до свого мовлення і суспільної мовної практики.

Вимоги до знань і вмінь студентів

Після вивчення навчальної дисципліни «Риторика» *студент має знати:*

- основні теоретичні положення навчальної дисципліни «Риторика»;
- історію та джерела риторики;
- основні розділи класичної риторики та їхні складові;
- основні роди, види й жанри красномовства;
- структуру й мовні ознаки всіх видів красномовства.

Студент має вміти:

- вільно оперувати термінологічним апаратом риторики;
- вести розгорнутий монолог з фахової проблематики;
- розуміти і виявляти риси національної специфіки виступів та риторичних текстів із скарбниці українського красномовства;
- виконувати риторичний аналіз текстів різних типів промов;
- членувати текст, точно визначити тему, тези, докази, мовні засоби (тропи і фігури);
- укладати тексти різних типів промов з певної теми і для різних ситуацій;
- моделювати спілкування з різною аудиторією;
- володіти полемічним мистецтвом, етичною культурою конструктивного діалогу та полілогу;
- критично оцінювати власне мовлення й суспільну мовну практику.

Сподіваємось, що матеріали цього посібника оптимізують процес підготовки студентів до занять і допоможуть їм оволодіти риторичними вміннями й навичками.

**ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ
ЗА ВИМОГАМИ КРЕДИТНО-ТРАНСФЕРНОЇ СИСТЕМИ**

**Орієнтовна структура залікового кредиту
(90 годин)**

Змістові модулі, розділи, теми	Підготовка студентів освітньо-кваліфікаційного рівня <i>бакалавра</i>		
	Лекції (години)	Практичні заняття (години)	Самостійна робота (години)
1	2	3	4
Змістовий модуль №1	4	6	20
Тема 1	2	2	8
Тема 2	2	4	12
Змістовий модуль №2	14	12	34
Тема 3	2	2	6
Тема 4	2	2	6
Тема 5	2	2	8
Тема 6	2	-	4
Тема 7	2	2	2
Тема 8	2	2	4
Тема 9	2	2	4
Усього	18	18	54

**Розрахунок рейтингових балів
за видами модульного контролю**

Заліковий кредит № 1

Лекційні заняття	Бали	Практичні заняття	Бали	Самостійна робота	Бали	Поточний контроль	Бали	Усього балів
№ 1-2	2	№ 1-3	10	Презентація	5	Тести	10	35
				Порадник	6			

Заліковий кредит № 2

Лекційні заняття	Бали	Практичні заняття	Бали	Самостійна робота	Бали	Поточний контроль	Бали	Усього балів
№ 3-8	6	№ 4-9	20	Публічний виступ	9	Тести	10	45

Залікові кредити № 1, 2 (бали)	Підсумковий контроль (бали)	Усього балів
80	20	100

90-100 балів – відмінно (A);

80-89 балів – дуже добре (B);

74-79 балів – добре (C);

60-74 бали – задовільно (D);

50-59 балів – достатньо (E);

34-49 балів – незадовільно (FX);

1-34 бали – неприйнятно (F).

Змістовий модуль І.

ВСТУП. ТЕОРЕТИЧНА РИТОРИКА

Мета: ознайомити студентів з основними теоретичними відомостями з риторики, забезпечити оволодіння студентами літературних норм сучасної української літературної мови, сформуванати навички культури писемної мови.

Студенти мають *знати:*

- основні поняття класичної риторики;
- сутність основоположних розділів риторики;
- закони риторики.

Студенти мають *уміти:*

- оперувати термінологічним апаратом риторики;
- укладати тексти різних типів промов з певної теми і для різних ситуацій;
- розуміти і виявляти риси національної специфіки виступів та риторичних текстів із скарбниці українського красномовства;
- аргументувати власну думку.

ТЕОРЕТИЧНИЙ БЛОК

1.1 Риторика як наука і навчальна дисципліна

Говорити багато й добре – ознака гострого розуму, говорити мало й добре характеризує мудрого, говорити багато й погано ознака дурня, говорити мало й погано означає безумного.

Ф. Ларошфуко

1. Риторика в системі гуманітарних дисциплін. Своєрідність риторики.
2. Предмет, мета і завдання риторики.
3. Зв'язок риторики з іншими науками.
4. Основні поняття риторики.
5. Закони риторики.

Література

Основна:

1. Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 5–9.
2. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 9–20.
3. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 6–21.
4. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 11–22.

Додаткова:

1. Зарецкая Е. Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – Москва : Демо, 2001. – 480 с.
2. Мацько Л. Риторика: предмет, основні поняття, розділи / Л. Мацько // Дивослово. – 2001. – № 12. – С. 28–31.

3. Мироненко В. Риторика як необхідність / В. Мироненко // Українська мова й література в середніх школах, гімназіях, ліцеях та коледжах. – 2006. – № 1. – С. 144–149.

4. Сербенська О. Риторика як наука про успішну мовну комунікацію / О. Сербенська // Записки «перекладацької майстерні 2000 – 2001». – Львів, 2002. – Т. 3. – С. 122–137.

1. Риторика в системі гуманітарних дисциплін. Своєрідність риторики

Термін «риторика», хоч і виникнув у Давній Греції понад дві тисячі років тому, ніколи не відзначався однозначністю тлумачення. У глибокій давнині чітко окреслилися два підходи до сприйняття риторики: з одного боку, Платон, Сократ, Аристотель визначали риторику як мистецтво переконання, розвиваючи концепцію змістовної риторики, одним із головних компонентів якої була ідея (логос); а з іншого боку – школа Квінтіліана, представники якої розглядали риторику як мистецтво прикрашання мовлення. Звідси отримала свій розвиток формальна, схоластична риторика, для якої знання предмета мовлення не було обов'язковою умовою. Третя позиція характерна для Середньовіччя й початкового періоду епохи Відродження, коли риторику трактують як мистецтво прикрашання, риторика Нового часу виконує просвітницько-виховну функцію. У XIX столітті риторична практика звужується до рівня спеціалізованої діяльності професіоналів. На різних етапах розвитку риторику визначали як *мистецтво промов, мистецтво переконання, мистецтво говорити добре, мистецтво прикрашення мови, наука успіху, наука породження тексту* тощо.

Сучасне розуміння риторики ґрунтується на традиціях Аристотеля, у працях якого концепція змістовної риторики подана найбільш цілісно, на працях М. Ломоносова, Ф. Прокоповича, М. Сперанського, О. Мерзлякова, М. Кошанського, К. Зеленського, які продовжили й розвинули аристотелівський напрям у риторичній, а також на традиціях сучасних учених – Г. Сагач, Н. Голуб, Л. Мацько, Л. Кравець та інших, у працях яких відновлено цінний риторичний досвід, накопичений попередніми поколіннями, одержала свій

дальший розвиток концепція риторики як науки, спрямованої на формування в людині ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

Риторика – нова навчальна дисципліна в системі середньої та вищої освіти України, викладання якої зумовлено потребою сучасного суспільства в людях особистісного типу, які вміють самостійно мислити, переконувати живим словом. Риторика покликана усунути прогалини в знаннях теорії мови й мовленнєвого спілкування, формувати професійно-комунікативні вміння – уміння добирати правильні стратегії й тактики, спрямовані на гармонізацію навчально-виховного діалогу.

Як наука і мистецтво аргументування й переконання риторика насамперед сприяє становленню майбутнього вчителя як особистості із чіткою життєвою позицією, фахівця зі сформованим світоглядом і цінностями. Риторика допомагає увиразнити мовлення кожного фахівця, особливо вчителя, яке має бути не лише граматично досконалим, лексично багатим, але й образним, вишуканим, здатним викликати в учнів певні емоції й почуття.

Риторика універсальна, вона потрібна в усіх галузях професійного навчання, в усіх сферах суспільного життя, бо суспільство омовлене – немає суспільства без мови. Актуальність риторики як лінгвістичної науки зумовлене універсальністю й феноменальністю самої мови, яка дає змогу людині зреалізувати себе як духовну особистість.

Визначальними ознаками риторики постають: інтегративність; універсалізм; прикладна спрямованість; системність; моральна зумовленість¹.

Риторика як комплексна наука вміщує змістові компоненти різних наук, які в системі визначають її як науку про закони ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Проте риторика – не просто сума цих компонентів, а наука, яка інтегрує в собі потрібні знання.

¹ Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 72.

Універсалізм риторики полягає в тому, що

а) вона становить інструменти (технологію) ефективної реалізації різних наук (економічних, педагогічних, суспільних тощо). Якщо предмет мовлення побудований і донесений за законами риторики, то можна чекати досить високого рівня розуміння цього предмета з боку тих, хто сприймає мовлення;

б) риторика розвиває в людині систему особистісних якостей:

- культуру мислення (оперативність, самостійність, самокритичність, відкритість мислення, ерудицію тощо);
- культуру мовлення (правильність, логічність, точність, образність та ін.);
- культуру поведінки (увічливість, тактовність, коректність, розкутість);
- культуру спілкування (повага до співрозмовника через вивчення його інтересів, управління поведінкою аудиторії, залучення односторонців, відповідальність за своє слово);

в) універсальність риторики полягає також у її необхідності в будь-якій професії². Ефективна мисленнєво-мовленнєва діяльність – основа професіоналізму.

Системність риторики чітко простежуємо в риторичній формулі, яка відбиває системність мисленнєво-мовленнєвої переконливої діяльності людини.

$$P = \underline{K + A + C + T + M} + \underline{EK + CA}$$



організаційний аспект власне управлінський аспект

К – концептуальний закон;

А – закон моделювання аудиторії;

С – стратегічний закон;

Т – тактичний закон;

М – мовленнєвий закон;

ЕК – закон ефективної комунікації;

СА – системно-аналітичний закон³.

² Сагач Г.М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 68–72.

Хоч названа якість і притаманна будь-якій аудиторії, проте саме в риторичі вона найбільш актуалізована, бо риторика навчає цієї якості.

Звичайно, риторика безпосередньо стосується категорій морального. Етос – важлива складова риторики, без якої моральна позиція оратора вироджується в балаканину. Тільки мовець забуває про принцип «не зашкодь іншому» – одразу змінюється характер його впливу на суб'єкт – з переконання вона перетворюється на маніпуляцію.

Риторичу, за Г. Сагач, образно можна уявити як риторичне дерево:

- квіти – мовні засоби, як роблять виступ виразним і гарним;
- крона дерева – листя, тобто слова, у які оратор «одягає свій виступ»;
- дрібніші гілки – підпитання, на які поділяють кожне питання теми;
- основні гілки – основні питання плану (3 гілки в класичній риторичі);
- стовбур – тема виступу (основна проблема ораторського мовлення);
- корінь дерева (прихований від очей аудиторії) – причина виступу (прагнення прославитися, фінансові інтереси, корисність аудиторії)⁴.

2. Предмет, завдання і структура навчальної дисципліни

Предмет риторики формувався в кількох вимірах⁵. У вертикальному вимірі – це вивчення й опис усіх видів риторичної діяльності від задуму, ідеї до породження тексту, виголошення його й релаксації. Усе це є предметом п'яти розділів класичної риторики: *інвенції, диспозиції, елокуції, меморії та акції*.

Інвенція (лат. *inventio* – винахід, вигадка) – це перший розділ класичної риторики, у якому розробляють етапи задуму, намірів, ідей,

³ Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С.62.

⁴ Там само. – С. 72.

⁵ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 14–16.

формулюють гіпотезу майбутнього виступу. На цьому етапі промовець має систематизувати власні знання про предмет промови, явища чи абстракції в обраній галузі, що стануть предметом промови, потім зіставити їх зі знаннями про інші і визначитись, який предмет і в якому обсязі промовець може подати у виступі. Основне в інвенції – доречно вибраний предмет розмови і намір розкрити його так, щоб досягти здійснення задуму.

Диспозиція (лат. *dispositio* – розташовую, розміщую) – це другий розділ риторики, у якому формулюють основні поняття про предмет виступу і визначають правила оперування поняттями. Основне призначення диспозиції – запропонувати низку несуперечливих положень. Диспозиція пропонує також логічні операції, які знімають суперечливість визначень.

Елокуція (лат. *eloquor* – висловлююся, викладаю) – третій розділ класичної риторики, у якому розкривають закони мовного вираження предмета спілкування. Елокуція – це використання мовних засобів, що здатні трансформувати основні значення слів у переносні (тропи), і мовних засобів, які здатні перетворювати значення синтаксичних структур та елементів думки. На етапі елокуції розвинулось учення про стилі. Тому цей розділ риторики називають найкрасивішим і найефективнішим. Саме він приводить мовця до мети. *Елоквенція* – підрозділ елокуції, у якому досліджують фігури слова (тропи) і фігури думки (риторичні фігури). Цю частину по праву називають серцевиною красномовства.

Меморія – (лат. *memoria* – пам'ять) – це наступний розділ риторики, призначення якого – допомогти ораторові запам'ятати зміст промови, щоб не розгубити не тільки фактичну інформацію, а й образність, цікаві деталі. Його можна назвати *тренуванням пам'яті*. По-сучасному це можна визначити як збагачення і впорядкування «банку даних».

Акція – (лат. *actio* – дія, дозвіл) – п'ятий розділ класичної риторики, призначення якого – підготувати оратора зовнішньо і внутрішньо до виступу. Це – найважливіший і найвідповідальніший етап риторичної діяльності оратора, адже за короткий період має реалізуватися вся

тривала попередня робота й привести до очікуваної мети. Оратор має зовнішньо добре виглядати, справляти приємне враження дикцією, силою звучання голосу, тоном, умінням тримати паузу, мімікою, жестами тощо. Після виступу настає етап *релаксації, розслаблення*, спад фізичного та інтелектуально-психічного напруження. Гарний оратор використовує цей стан, щоб «по свіжих слідах» проаналізувати свій виступ, виділивши вдалі й невдалі місця, знайти їм пояснення.

У горизонтальному вимірі – це риторика трьох основних родів промов – судових, дорадчих, епідейктичних (похвальних) – та кількох їхніх жанрових видів, технологія і методика підготовки та виголошення яких залежить від сфери, у якій реалізується красномовство (політичне, педагогічне, дипломатичне, церковне та ін.). Накладали свій відбиток й історичні епохи та літературно-мистецькі стильові течії в національній культурі.

Професор російської та латинської словесності в царськосельському ліцеї, автор «Загальної риторики», яка витримала 11 видань, «Часткової риторики» (7 видань) М. Кошанський писав: «Мета загальної риторики полягає в тому, щоб, розкриваючи джерела винайдення думки, розкрити всі здатності розуму, щоб, показуючи нормальне розташування думок, дати Розумові і Моральному почуттю відповідне спрямування, щоб навчити виражати тендітне, збудити, посилити в душах учнів живу любов до всього благородного, великого й прекрасного».

Мета навчальної дисципліни – дати знання основ класичної і сучасної риторики як науки про мисленнево-мовленнєву діяльність, спрямовану на переконання, вплив, на досягнення цілей у процесі мовної комунікації, а також сформувати в студентів уміння й навички аналізувати та продукувати тексти різного типу відповідно до умов спілкування.

Завдання навчальної дисципліни:

- дати студентам основні теоретичні відомості, що становлять зміст риторики як лінгвістичної науки;
- ознайомити з історією та джерелами риторики;

- навчити студентів методу риторичного аналізу текстів різних типів промов;
- навчити продукувати тексти різних промов з урахуванням конкретної мовленнєвої ситуації;
- виробити уважне й критичне ставлення до свого мовлення й суспільної мовленнєвої практики.

Структура навчальної дисципліни: вступ, історія риторики, теоретична риторика, практична риторика.

Формування гармонійно розвиненої особистості без інтелектуально-естетичного впливу мови неможливе, у якій би галузі суспільно-виробничої діяльності не реалізовувала себе сучасна людина. Уміння виголосити політичну промову чи ювілейне привітання, побудувати розгорнений монолог з фахової проблематики і приємно його виголосити, аргументовано дискутувати, природно вести цікаву бесіду чи конструктивний діалог, не відчуваючи браку слів, знайти своє місце в полілозі, ненав'язливо підтримувати розмову або непомітно чи невимушено вийти з неї, доречно зауважити чи просто шляхетно звернутися й пошанувати співрозмовника або слухачів і при цьому не тільки самому відчувати задоволення, а й дарувати його іншим, бездоганно володіючи мовою, маючи гарне чуття і смак до мови, – цьому вчить лінгвістична риторика⁶.

3. Зв'язок риторики з іншими науками

Риторика пов'язана з іншими науками як пранаука, з якої вийшло мистецтво мовного спілкування в усіх наукових сферах. Найближче риторика пов'язана з філософією і є частиною її. Філософія вивчає загальні закони розвитку людини, природи, суспільства і формує світогляд людини; риторика вивчає й описує закони ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності, виробляє правила мовного спілкування, а також сприяє формуванню цілісного світогляду та морально-етичних норм людини.

⁶ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 8.

Риторика й логіка єднає те, що основою кожної є мислення. У логіці йдеться про загальні закони мислення, його форми, види. У риторичній основним є вербальне мислення. У логіці панує теорія доказу, у риторичній найважливішими є аргументи, переконання.

Спільними для риторичної й етичної є моральні закони. Риторика завжди стояла і стоїть на сторожі добра: «Риторика – найбільше для людей добро» (Платон). Моральний облік оратора і риторика забезпечує їм успіх або неуспіх.

Риторика є праматір'ю лінгвістичних наук. Вона – попередниця граматики, культури мови, поезики, стилістики, лінгвістики тексту, соціолінгвістики, психолінгвістики. Маючи багато спільних з ними аспектів, риторика основну увагу зосереджує на типах і видах мовленнєвої діяльності. Якщо більшість лінгвістичних наук досліджують готовий текст, мовні одиниці та явища, що відбуваються з ними, то риторика вивчає й вибудовує за авторською настановою тривалий шлях до готового досконалого тексту відповідно до конкретної настанови.

На особливу увагу заслуговує зв'язок риторичної зі стилістикою. Стилістика досліджує виражальні можливості національної мови і їхню реалізацію в мовленні. Вона вивчає закономірності функціонування мови в різних сферах спілкування – функціональні стилі та їхні засоби. Отже, сучасна стилістика є для риторичної теоретичною наукою, базою, на якій реалізується прикладна наука – технологія риторичної. Вона вчить, як використати стилістичний потенціал мови. Проте водночас риторика надає для стилістики ширші й загальніші закони побудови тексту й технології.

Культура мови вивчає комунікативні ознаки мови – правильність, точність, ясність, виразність, образність, багатство, естетичність тощо – у статичній. Лінгвістична риторика досліджує ці самі ознаки в динаміці і комбінаціях, залежно від умов і ситуацій спілкування, і подає технології досягнення їх у мовленні.

Тісно пов'язані між собою лінгвістична риторика й сценічне мистецтво, яке має свою мистецьку специфіку і завжди передбачає попередню мовно-риторичну діяльність. Ораторська майстерність

немислима без оволодіння голосом і поставою, жестикуляцією й мімікою.

4. Основні поняття класичної риторики

Мистецтво переконувати реалізується через такі основні загальні поняття риторики: *логос*, *етос*, *пафос*, *топос*.

У давньогрецькій мові слово *logos* означало дві групи понять: а) *слово, мова, мовлення* і б) *поняття, думка, розум*, а точніше – єдність понять обох груп як всезагальну закономірність.

Логос як основна категорія класичної риторики покликаний воєдино подавати думку й слово, що практично означало: слово має зміст, воно має йти від розуму й апелювати до нього. Логос слугує критерієм істинності. У сучасній риториці логічність є однією з основних ознак промови й тексту. Вона реалізується через можливість вибору в мовному викладі послідовності міркувань, несуперечності тез і положень промови, у доцільності співвідношень, якщо реальність диктує суперечливі положення.

У давньогрецькій мові слово *ethos* означало *звичай, звичка, характер, нор* (від нього походить і сучасне слово *етика*) і в античній риториці спочатку вживалося як ознака до слова *оратор*, а потім закріпилося в риторичній науці як її моральний принцип і слугує критерієм щирості. *Етос* є основою формування риторичного ідеалу. Як одна з основних категорій класичної риторики етос визначав зразкову суспільну й особисту морально-етичну поведінку оратора, інакше промовець не зможе переконувати інших і впливати на них. Власне, без етосу (морального кодексу) риторика самознищується, перетворюється не в істину думок і почуттів, а в самообман. За Аристотелем, промовець має бути людиною, гідною звертатися до сердець і розуму слухачів. Він писав, що «істина й справедливість за своєю природою сильніші за свої протилежності», тому їх треба дотримуватися неухильно. Антична риторика широко послуговувалася поняттям етосу, виховувала високу мораль (гідність, чесність, справедливість, порядність).

Пафос (гр. *pathos* – пристрасть, почуття) – це інтелектуальне, вольове, емоційне устремління мовця (автора), яке виявляється і в

процесі мовної комунікації, і в його продукті – тексті. Пафос є критерієм відповідності мовної поведінки. Розмежовують пафос самого мовця, тобто його особистих почуттів, і того пафосу, який досягається мовними засобами, який іде до слухачів від тексту, а не від промовця. У промовця пафос може виникати від його ж риторики – «як добре я говорю». Та чи має право оратор виявляти свої почуття в промові і якою мірою (якщо так), адже риторика потребує від промовця бути щирим. Як можна стримувати свій пафос і керувати пафосом аудиторії, щоб не бути смішним, пишномовним, надміру трагічним – для цього техніка риторики пропонує низку прийомів організації мовних засобів промови і мовної поведінки оратора.

Топос (гр. *topos* – місце), *топіки* – це риторичне поняття, що означає загальні місця в промові. До них належать найтипівіші часо-просторові мовні ситуації та описи їх, які легко запам'ятати і які майже у всіх мовців однакові (Моя сім'я; у магазині; у транспорті тощо). Антична риторика любила топоси й розробляла заголовки для них (логограми) та схеми, які легко можна було пристосувати до аналогічних ситуацій, а людей, які розробляли такі логограми, називали логографами. Цій меті значною мірою служили й зразки промов з певних тем і для певних ситуацій.

5. Сутність основних законів риторики

Визначають сім основних законів риторики⁷: концептуальний закон, закон моделювання аудиторії; стратегічний закон; тактичний закон; мовленнєвий закон; закон ефективної комунікації; системно-аналітичний закон.

Перший закон (концептуальний) – формує й розвиває в людині вміння всебічно аналізувати предмет дослідження й вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію).

Другий закон (закон моделювання аудиторії) формує й розвиває в людині вміння вивчати в системі три групи ознак, які позначають «портрет» будь-якої аудиторії: соціально-демографічні; соціально-психологічні; індивідуально-особистісні.

⁷ Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 62–63.

Третій закон (стратегічний) формує й розвиває в людині вміння розробляти програму діяльності на підставі створення концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії:

- визначення цільової установки діяльності (навіщо?);
- виявлення й дослідження суперечностей у досліджуваних проблемах;
- формування тези (головної думки, власної позиції).

Четвертий закон (тактичний) формує й розвиває в людині вміння працювати з фактами та аргументами, а також активізувати мисленнєву діяльність співрозмовників (аудиторії), тобто створити атмосферу інтелектуальної й емоційної співтворчості.

П'ятий закон (мовленнєвий) формує й розвиває в людині вміння володіти словом.

Мовленнєвий закон передбачає вираження думки в дієвій словесній формі (ДСФ). ДСФ становить систему комунікативних якостей мовлення (правильність, точність, чистота, багатство, логічність, виразність, ясність, образність, доцільність тощо).

Шостий закон (закон ефективної комунікації) формує й розвиває в людині вміння встановлювати, зберігати і закріплювати контакт з аудиторією як необхідну умову успішної реалізації продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

Сьомий закон (системно-аналітичний) формує й розвиває в людині вміння рефлексувати (виявляти й аналізувати власні відчуття, щоб навчитися робити висновки з помилок і здобувати цінний життєвий досвід) і оцінювати діяльність інших, тобто визначатися, як допомогти іншому ефективніше здійснювати його діяльність, а також навчитися бачити цінний досвід іншого.

1.2 Риторика від давнини до сучасності

Найкраще, що ми отримуємо від історії, – це ентузіазм, який вона запалює в нас.

Гете

1. Риторика Давньої Греції.
2. Риторика Стародавнього Риму.
3. Християнське красномовство.
4. Вітчизняна риторика.
5. Неориторика.

Література

Основна:

1. Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 9–110.
2. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 120–145.
3. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 21–90.
4. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 22–59.

Додаткова

1. Кравець Л. Риторика після Еллади / Л. Кравець // Урок української. – 2001. – № 4. – С. 45–48.
2. Кравець Л. Риторика: від джерел до сучасності / Л. Кравець // УМЛШ. – 2000. – № 5. – С. 42–46.
3. Мацько Л. Вітчизняна риторика / Л. І. Мацько, О. М. Мацько // Дивослово. – 2002. – № 5. – С. 22–27.
4. Мацько Л. Риторика Старої Греції і Старого Риму / Л. Мацько, О. Мацько // Дивослово. – 2002. – № 1. – С. 35–40.
5. Мацько Л. Наука переконувати (історія риторики) / Л. Мацько // Педагогічна газета. – 2001. – лист. (№ 11). – С. 4–5.

1. Риторика Давньої Греції

Витоки красномовства для античного світу – це поеми Гомера «Ілліада», «Одіссея», які виконували професійні декламатори на святах, іграх: вони були елементами культу.

Розвиток риторики в Стародавній Греції (V-IV ст. до н.е.) пов'язаний з епохою софістики. Софісти (у перекладі з гр. – *учителі*

мудрості) вважали, що можна говорити лише про переконливість думки, а не про її істинність, отже, істинною буде та думка, яка переконливіша. Відповідно вчителі софістики своє призначення вбачали в тому, щоб навчити переконувати інших, уміти робити будь-яку думку вагомою. Для того щоб виробити в учнів уміння переконувати слухачів, використовували два основні способи впливу: мистецтво міркування (діалектика) й мистецтво спілкування (риторика). Хто оволодівав цими мистецтвами, той домагався успіху в тогочасному демократичному суспільстві Афін. У зв'язку з цим зростала роль риторики як науки переконання.

Передумовами розвитку риторики в Давній Греції вважають⁸:

- змагальність (греки любили змагання: на Олімпійських іграх організовували не лише спортивні змагання, а й мистецькі);
- усна традиція ліричної й епічної поезії. Про це свідчить текст «Іліади» Гомера, у якому подано виступи царів перед воїнами й інші зразки ораторської прози;
- демократичний устрій Стародавньої Греції (верховий суд, народні збори і рада п'ятисот).

Першим з великих ораторів Афін був Перікл⁹. Завдяки своєму дару красномовства йому вдавалося керувати Афінами протягом сорока років, за що одержав титул вождя афінської демократії. Його промови відзначалися логікою і впевненістю у своїй істинності.

Горгій здобув популярність оратора, ставши в Афінах послом міста Леонтіни, що дуже потерпало від Сіракуз. Своїми майстерними виступами він викликав у афінян захоплення. Пізніше сам Горгій назве в таких промовах два прийоми – чарування духу й обман думки. Переїхавши до Афін, Горгій відкрив школу риторики. Успадкувавши все цінне, що було в риториці, Горгій започаткував чимало нового, зокрема, розробив низку засобів, якими оратор може, насолоджуючи душу читача й трошки приспавши його розум («обман думки») вести його за собою. Ці засоби згодом дістали назву

⁸ Мацько Л.І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 24-27.

⁹ Мацько Л. Риторика Стародавньої Греції і Стародавнього Риму / Л. Мацько, О. Мацько // Дивослово. – 2002. – №1. – С. 35–40.

горгійські фігури, а ритор здобув славу майстра урочистої похвальної промови. Зразком епідейктичного(похвального) красномовства стали два твори Горгія – «Похвала Олені» та «Виправдання Паламеда». Він автор висловлювання: «Слово – найвеличніший володар: видом мале й непомітне, а справи творить чудові – може страх припинити і печаль відвернути, викликати радість, посилити жалість».

Учнем Горгія був Ісократ – знаменитий теоретик, практик і викладач риторики в Афінах, майстер урочистих промов. Його називали «батьком красномовства». Він відкрив першу в Афінах риторичну школу, у якій прагнув формувати в учнів індивідуальний стиль мовлення. Ісократ вважав, що для успішного оволодіння мистецтвом красномовства потрібно мати талант, правильне навчання й практику. Він заклав основи педагогіки як науки й створення системи професійної риторичної науки.

Видатним давньогрецьким просвітителем і мудрецем по праву вважають Сократа, основою філософії й етики якого стали добродесність і благо. Філософ уважав їх головними засадами людського буття. Основним жанром риторики Сократа були усні бесіди. Він збагатив практичну риторику розробками політичної полеміки та еристики – суперечки в процесі пошуку істини. Тоді слово *діалектика* мало значення *бесіда*. Основною ознакою еристики Сократа була іронія – прихований глум. Сократова іронія полягала в тому, що він системою дотепних запитань заганяв суперечників у глухий кут, які, зрештою, починали самі собі заперечувати. Проте філософ робив це незлостиво, а добродушно, бо не хотів образити співбесідника, а лише показати, що той неправильно мислить. Він говорив: «...я тільки шукаю разом з вами, і якщо хто, сперечаючись зі мною, знайде правильний вихід, я перший з ним погоджуся» («Горгій»). Для бесід Сократа головним було дотримання логічного принципу – наступне має впливати з попереднього.

Платон, учень Сократа, продовжив ідеї свого вчителя, узагальнивши його досвід у творах «Протагор», «Горгій», «Федр», «Софіст», «Апології Сократа». Платон був переконаний, що справжнє красномовство ґрунтується на знанні, а тому доступне тільки

філософу. Платон протиставив релятивізму софістів онтологію як учення про буття, осягнення розумом. Він уперше звернув увагу риторів на психологію слухачів і розробив теорію сприймання, пов'язав логіку зі знанням душі. Платон заснував у саду грека Академа школу, яка називалася Академією, а її учні – академіками. Перевага надавалася усним формам викладання. Проіснувала ця Академія 9 століть.

Вершинною постаттю, символом давньогрецької риторики став Демосфен – пристрасний прихильник демократії та палкий патріот Афін. До Демосфена грецька риторика вже мала чимало технічних напрацювань¹⁰. Скориставшись деякими з них, він доповнив арсенал риторичної техніки власними засобами: жвавістю думки, дотепністю, іронією, пародіюванням, етичними антитезами, риторичними запитаннями. Членування періодів, довгі склади і ритми, евфонія кінцівок робили мову Демосфена пивною і приємною. Улюбленими тропами оратора були метафора й гіпербола. Демосфена греки шанували не тільки за те, що він багато й прекрасно виступав (збереглося 60 промов), але й за те, що свої виступи підтверджував благородними вчинками. Він започаткував новий жанр політичних промов – філіппіки – гнівні послання проти македонського царя Філіппа, який хотів заволодіти частиною демократичної Греції.

Аристотель, давньогрецький філософ, теоретик красномовства, учень Платона, на відміну від попередників, визначив загальні закони красномовства, створив теоретичне вчення про принципи досягнення прекрасного у сфері мовотворчості. Урахувавши попередній риторичний досвід, він запропонував систему вимог до поетичного твору й до ораторської (античної) прози. Риторичне вчення Аристотеля викладене у двох трактатах: «Риторика, або мистецтво риторики» і «Поетика». У першій книзі автор розглядає предмет риторичної науки в системі інших наук, визначає три види (роди) промов: дорадчі, або політичні, епідейктичні, або урочисті, і судові. У кожного своя мета: дорадчі промови радять щось прийняти або

¹⁰ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 34.

відхилити, судові – звинуватити або виправдати, епідейктичні – хвалять або гудять. У цьому творі йдеться також про три види способів переконання: перший залежить від характеру промовця, другий – від настрою слухача, а третій – від самої промови. Тому для того, щоб переконати слухачів, ораторові потрібно викликати довіру до себе, вплинути на почуття аудиторії, належним чином аргументувати думку. Аристотель любив ті тропи і фігури, які могли напружувати думку, які треба було розгадувати, і такими вважав порівняння, дотепи. Обережно ставився до іронії й гіперболи. Аристотель також збагатив техніку риторики такими прийомами, як ампліфікація (нагромадження в реченні епітетів, синонімів, однорідних членів); доповнення означень антитезами; перебільшення з метою надати діянням величі і краси, спільні місця тощо.

Майстерність та ефектність риторики, за Аристотелем, забезпечують: логічні докази; моральні докази; емоційні впливи.

Аристотель дослідив специфіку аудиторії і визначив причини довіри до мовця: розум, доброчесність і прихильність, а також обов'язкові особистісні характеристики справжнього оратора – високоосвіченість, громадська активність, державні заслуги, майстерність мовлення, бездоганна чесність. Створив лицей і запровадив у ньому систематичне викладання наук.

Досі не втрачають актуальності міркування Аристотеля про те, що суспільний устрій держави визначається передусім мовною організацією суспільства. Риторичне вчення Аристотеля становить основу сучасної риторики.

Риторичне вчення давніх греків дійшло до нас у двох варіантах: теоретичні праці для навчання ораторського мистецтва (Горгій, Платон, Аристотель), взірці промов (Перікл, Лісій, Демосфен).

2. Риторика Стародавнього Риму

У II ст. до народження Христа римляни, підкоривши Грецію та більшість еллізованих країн, переймають і грецьку культуру. Саме за часів римського панування грецька риторика набула величезного авторитету в усій Римській імперії. Грецьку риторичку називали *аттичною*, римську – *азіанською*. Для давньоримської риторики

характерними були такі ознаки, як інвективність, тобто розвінчуваність, і афористичність.

Видатним давньоримським філософом, оратором, політичним діячем був Марк Тулій Цицерон, учився в грецьких риторів. Збагачений досвідом, Марк Тулій Цицерон, повернувшись до Риму, швидко досяг високої політичної влади. Його призначають намісником острова Сицилія, де правив зlodійкуватий Гай Веррес. Сицилійці звертаються за допомогою до адвоката Цицерона, і він сміливо виступає проти корупції. П'ять промов «Проти Верреса» стали блискучими зразками політичного красномовства. Цицерон широко користувався прийомами історичної аналогії (паралелі), персоніфікації, оксюморонами, часто вживав порівняння, метафори, заклинання.

Окрім трактату «Про державу», Цицерон написав трактати «Про закони» і «Про оратора». У праці «Про оратора» він, використовуючи риторичний досвід греків, створює ідеал оратора. На його думку, ораторське мистецтво має служити високій і благородній меті; тільки в єдності зі знанням і досвідом риторика можна сформувати політичного вождя; красномовство – вершина науки, важке мистецтво, що потребує від оратора знань з багатьох наук; в основу етосу має бути покладене уявлення про природу, керовану розумом, і про душу з чотирма добродійними ознаками – *мудрістю, справедливістю, мужністю й помірністю*. Тільки такий оратор має моральне право служити народу й батьківщині і бути від того щасливим. До особи оратора Цицерон ставив багато вимог: бути уважним, мати прекрасну пам'ять, гартувати волю. Особливостям національного римського красномовства, його історії, він присвятив трактат «Брут». Пророчими стали слова Цицерона про римське красномовство, сказані в цьому творі: *Красномовство – завжди супутник миру, товариш спокою і дитя впорядкованої держави*. Полемізуючи з тими, хто прагнув до класичної чистоти, Цицерон стверджував, що оратор має володіти всіма стилями красномовства: *істинно красномовний той, хто звичайні речі виражає просто, великі – велично, а середні – помірно*.

До складу знаменитих римських ораторів належить Марк Фабій Квінтіліан – автор оригінальної системи виховання оратора, викладач риторики. У книзі «Дванадцять книг риторичних настанов» Квінтіліан, ураховуючи напрацювання класичної риторики, розробив та описав систему виховання майбутнього оратора. Він сформулював поради, як будувати заняття в риторичній школі, якими мають бути риторичні вправи, як будувати виступ, як навчитися виступати експромтом; докладно описав п'ять основних розділів риторики: знаходження, розташування, словесне вираження, запам'ятовування та проголошення.

За переконанням Квінтіліана, погане виховання й навчання – основні причини невміння виступати. Майбутнього оратора потрібно виховувати з дитинства: систематичні заняття, читання, письмо, вивчення напам'ять, декламування забезпечують благодатний ґрунт для навчання риторики. У 70 р. він очолює державну риторичну школу. Своє завдання Квінтіліан вбачав у тому, щоб дати майбутньому ораторові такі настанови, які сприяли б його формуванню.

3. Християнське красномовство

Падіння Римської імперії спричинило низку змін, серед яких: поява нових держав, зникли поліси, місто перестало бути культурним центром, цю функцію взяли на себе монастирі. Християнська релігія принесла людству новий світогляд і нову культуру (християнство як державну релігію визнано на Холкідонському соборі в 491 році). Антична й християнська риторика (гомілетика) докорінно відрізнялися¹¹: в античності мовлення – це вираз думки, у християнстві – вираз істини; в античності не існувало авторитетів, у християнстві авторитет – Святе Письмо. Думка оратора перемагала через те, що він її підкріплював своїм талантом, проповідник – це посередник між Богом і слухачами. У риторичному трикутнику «оратор – промова – слухач» антична риторика переважно зосереджувалася на промові, а християнська – на слухачеві.

¹¹ Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 53.

Ораторське мистецтво сприяло поширенню християнства, бо ж слово Боже несли людям проповідники, тому основним жанром риторики в епоху Середньовіччя стає проповідь. Класична проповідь становила цитування та роз'яснення Євангелія (euaggelion – добра звістка) з повчальною метою. Гомілетика стала інструментом нової моралі, виховання нової людини, формування нових суспільних і сімейних взаємин.

Розвиток Західної і Східної імперій призвів до розходження між християнськими церквами Заходу і Сходу, унаслідок чого утворилося західне (європейське) і східне (візантійське) красномовство. Представником західного красномовства є Блаженний Августин, чий твір «Про християнську доктрину» вважають класикою гомілетики як християнської науки. Погляди Аврелія Августина на предмет риторики можна звести до п'яти основних положень¹²:

1) загальна риторика є корисною, але не обов'язковою. Християнинові достатньо знати Святе Письмо й церковну літературу, а проповідникові коментувати писання з погляду догматичного та морального;

2) для проповідника і для ритора важливо мати мудрість;

3) бажано говорити красиво, бо й апостол Павло, і старозавітні пророки, і святий Амвросій Медіоланський мали гарний склад мови;

4) варто дотримуватися трьох стилів мовлення: високого, середнього й низького, які існують ще з античних часів;

5) у гомілетичі розрізняє натхнення Святого Духа та допомогу Божої Благодаті.

Класиками візантійського красномовства по праву вважають Василя Великого, Григорія Богослова та Іоанна Златоуста. У проповідях цих християнських ораторів органічно поєдналися риторичні традиції античності та біблійний ліризм.

Василь Великий, син видатного ритора, з дитинства готувався бути ритором-софістом, поки не став християнином. Навчався в Афінах, замолоду був аскетом-пустельником, мандрував по країнах

¹² Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 55.

Сходу. Він наполягав на обов'язковому вивченні античної риторики. Особливо цінував Плутарха за його моралізаторство. У відомому творі «Про те, як молоді люди можуть здобути користь з поганських книжок» Василь Великий пише, що треба бути природними й уподібнюватись бджолі, яка бере мед не з усякої квітки: у язичників треба запозичувати лише те, що пасує християнським чеснотам. Найпопулярніший його твір «Шестоднев» – коментар до Біблії, оповіді про створення світу; написав 15 «бесід» на Псалми. Він прагнув, щоб аудиторія його розуміла, вимагав, щоб слухачі, якщо не все розуміють, запитували. Щоб доповідь досягла мети, вона має бути зрозумілою.

Григорій Богослов навчався в кращих школах Александрії та Афін, дружив з Василем Великим. Був єпископом Константинопольським. У своїй риториці прагнув втілити істини Біблії. Його цікавили питання сенсу людського життя. У старості писав вірші, філософські елегії та дидактичні поеми.

Вселенський учитель Святий Іоанн Златоуст був одним із засновників Константинопольського патріархату, блискучий оратор і релігійний полеміст. І. Попов, дослідник його життя і творчості, назвав святителя «совістю світу, у якому жив і творив».

Проповідь у візантійський період була трьох типів (за правилами гомілетики Василя Великого)¹³:

- 1) проповідь як екзегетика – тлумачення прихованого змісту Святого Письма, розрахованого на інтелектуалів;
- 2) проповідь як напучення – настанова для простого люду;
- 3) проповідь богословська – трактування питань віри й застереження від еретизму.

Іоанн Златоуст був неперевершеним проповідником і літератором: в екзегетичних творах він витлумачив майже всю Біблію; його псалми і молитви відзначаються прозорістю думки і водночас досконалим стилем; у листах він уважний і щирий, у

¹³ Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 69.

полемічних ситуаціях – патетично суворий. Він написав близько 1000 проповідей, мета яких – донести Благую вість Ісуса Христа до народу.

У добу Середньовіччя риторика була надбанням християнської церкви: ораторське мистецтво розвивалося на церковних кафедрах, в університетах та судах, а от політичне красномовство в цей період майже не існувало. Світське ж красномовство в середні віки зводилося до панегіриків на честь правителів. Риторика поділяла на змістову (логос), прикрашальну (епідейктичну), формальну (схоластичну).

4. Вітчизняна риторика

Формування ораторського мистецтва в Україні відбувалося ще в період Київської Русі. Важливим чинником цього слугувало прийняття християнства. У риторичній Київській Русі дослідники виділяють два основні піджанри: *дидактичний* (повчальний) та *панегіричний* (урочистий)¹⁴. Варто зазначити, що тоді будь-яку промову називали *словом*.

Видатним оратором Київської Русі був митрополит Іларіон. «Слово про закон й благодать» засвідчило його високий духовний талант, майстерне володіння словом. Твір має оригінальну побудову: вступ, звертання, пояснення (іудейська віра – закон, а християнська – благодать), воздання хвали Володимирові за хрещення Русі, Ярославу Мудрому – за розквіт рідної землі. «Слово...» Іларіона складене високим експресивним стилем, густо орнаментоване стилістичними засобами: символами, епітетами, паралелізмом антитез, метафорами. З того, як побудоване «Слово про закон й благодать», які тропи і стилістичні фігури використано, науковці припускають, що київським авторам уже були відомі секрети античної риторики, очевидно, через переклади грецької богослужбової літератури. Одночасно стверджують і те, що наші предки вже мали самобутній розвинений поетичний фольклор, свою традиційну тропіку.

¹⁴ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 90.

«Слово...» Іларіона читали по церквах у день пам'яті Святого Володимира¹⁵.

До проповідників та письменників давньоукраїнської доби належав і князь Володимир Мономах. Його «Повчання», звернене до власних дітей і молоді, а також молитви та лист до князя Олега Святославича не втратили актуальності й нині, тому що в них сформульовані основні засади не стільки княжої, скільки народної моралі, про що свідчать такі поради з «Повчання»:

...Бога ради, не лінуйтеся, я благаю вас...

Усього ж паче – убогих не забувайте, але, наскільки є змога, по силі годуйте і подавайте сироті, і за вдовицю вступіть самі, а не давайте сильним погубити людину. Ні правого, ні винного не вбивайте і не повелівайте вбити його...

Старих шануйте, як отця, а молодих – як братів. У домі своїм не лінуйтеся, а за всім дивіться ... щоб не посміялися ті, які приходять до вас, ні з дому вашого, ні з обіду вашого.

Ні питтю, ні їді не потурайте, ні спанню. Лжі бережіться, і п'янства, і блуду, бо в сьому душа погибає і тіло...

Недужого одвідайте, за мерцем ідіте, тому що всі ми смертні єсмо.

І чоловіка не лишіть, не привітавши, добре слово йому подайте. А коли добре щось умієте – того не забувайте, а чого не вмієте – то того учітеся, так же, як отець мій. Удома сидячи, він зумів знати п'ять мов, – а за се почесць єсть до інших країв. Лінощі ж – усьому лихові мати: що людина вміє, те забуде, а чого не вміє – то того не вчитьсья¹⁶.

Глибока мудрість, точність і стислість виразу, мовне вміння зробили ці вислови афористичними. Вони свідчать про появу нового, живомовного народного начала у вітчизняній риторичі.

До визначних проповідників-ораторів належить і єпископ із Турова Кирило Туровський (1130–1182 рр.) – автор численних слів,

¹⁵ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 56–57.

¹⁶ Там само. – С. 58–59.

повчань, послань, молитов. Він володів надзвичайним ораторським і поетичним талантом, за що в народі був прозваний *другим Златоустом*. У проповідях використовував яскраві образні засоби: епітети, метафори, паралельні порівняння, антитези. Кирило Туровський радив бути уважним до слова, шукати відповідні слова у рідній мові для прикрашання достойних діянь.

Другий період піднесення риторики в Україні припадає на кінець XVII–початок XVIII ст. У цей період риторику як навчальну дисципліну викладають у Києво-Могилянській академії – осередку освіти й культури в Україні: тут сформувався один із центрів філософської думки (Й. Кононович-Горбацький, І. Гізель, Й. Кроковський, М. Козачинський, Г. Кониський, Г. Сковорода та ін.), склалася літературна й поетична школа (К. Сакович, Л. Баранович, Д. Туптало, Ф. Прокопович, М. Довгалевський та ін.), розроблялася теорія українського поетичного мистецтва (Ф. Прокопович, М. Довгалевський, Г. Кониський та ін.).

Найвидатнішими проповідниками й риториками-педагогами цього періоду були Інокентій Гізель, Лазар Баранович, Іоаникій Галятовський, Антоній Радивиловський та ін.

Інокентій Гізель – архімандрит Києво-Печерської лаври, історик, ректор колегії, автор оригінального публіцистично-проповідницького підручника для духовенства «Мир з Богом чоловіку» (1669 р.). Праця сповнена алегоріями, які, розкриваючи церковну мораль, виражали ідеї гуманізму. Соціальне зло (несправедливий суд, знуцання над беззахисними) – це гріх. Інокентія Гізеля називають українським Аристотелем.

Інший відомий проповідник – ректор Києво-Могилянської колегії Лазар Баранович – написав книгу «Меч духовний є глагол Божий» (1666 р.), у якій вміщено 55 слів-проповідей, написаних за правилами шкільної гомілетики, і працю «Труби словес проповідних», яку komponують 80 проповідей на різні свята.

Іоаникій Галятовський розробив теорію новомодного красномовства: його вважають основоположником барокової проповіді в Україні. У 1659 р. він видав книгу проповідей «Ключ

розуміння» з теоретичною частиною «Наука, або Спосіб зложення казання», яка стала відомою науковою працею далеко за межами України. Цей твір написано українською мовою. У ньому натрапляємо на цитування близько 150 авторів минулого й сучасності. І. Галятовський пропонує кожному, хто хоче «казання учинити», обрати тему казання, що має складатися з трьох частин: перша – ексордіум (початок); друга – нарація (оповідь); третя – конклюдія (кінець). Описавши призначення кожної частини і зв'язок між ними, автор називає основні джерела, з яких можна брати матеріал: Біблія, життя святих, праці великих проповідників, а ще історії та хроніки, книги про людей, природу, звірів – усе це нотувати й ампліфікувати до своєї теми. Свою теорію красномовства І. Галятовський втілює у книзі проповідей про чудеса Марії Богородиці «Небо нове» (1665 р.).

Найповніше барокові тенденції у вітчизняній риторичній мові відобразилися в ораторській прозі талановитого українського письменника й культурно-освітнього діяча Антонія Радивиловського. Він автор двох збірок проповідей: «Огородок Марії Богородиці» (1676 р.), до якої входить 199 проповідей на релігійні свята, а також проповіді з морально-етичних тем світського життя; «Вінець Христов, з проповідей недільних, як цвітов рожаних, на украшеніє православно-католицької святої східної церкви сплетений» (1688 р.) (містить 155 проповідей на теми євангельських читань). А. Радивиловський був учнем І. Галятовського і свої проповіді будував за його теорією казань. Проповідь мала чітку будову: вступ (ексордіум) містив інформацію про подію з якоїсь релігійної книги, щось принагідне зауважувалося про світські справи; в основній частині (нарації) викладали суть проповіді, висновки (конклюдії) – містили узагальнення сказаного і повчання¹⁷. Як теоретик вітчизняної риторики А. Радивиловський розробляв методику складання і виголошення проповідей, визначав завдання ораторів, склад аудиторії. Відповідно до його теорії, проповідник, оратор є послом

¹⁷ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 69–70.

Бога, його вустами промовляє сам Бог. Тому проповідник повинен бути обізнаним, глибоко порядним, чесним. А. Радивилівський радив (і сам так робив) проповіді будувати логічно, використовувати вставні оповіді з античної та середньовічної літератури, міфології, прикрашати хитромудрими порівняннями, байками. Відомими є байки Радивилівського «Лис і Журавель», «Рак і Раченята», «Лис і Козел».

Найвидатнішим ритором і найкращим українським оратором кінця XVII–початку XVIII ст. по праву вважають Феофана Прокоповича. Він залишив велику наукову, публіцистичну та художню спадщину, у якій значна частина належить риторичній. Праця Ф. Прокоповича «Про риторичне мистецтво» («De arte rhetorica»), написана за тодішньою науковою традицією латиною, звернена до української молоді, про що зазначено в посвяті: «Книжок 10 для навчання української молоді, про що навчає одне і друге красномовство на благо релігії і Батьківщини, викладені преподобним отцем Феофаном у Києві у славній православної Могиллянській Академії року 1706». У цій праці висвітлено основні питання риторичного курсу, який він читав у Києво-Могиллянській академії. Книги мають певний порядок розділів¹⁸: *загальні вступні настанови, історія й джерела риторики; про підбір доказів і про ампліфікацію; про розташування матеріалу; про мовно-стилістичне оформлення промов; про трактування почуттів; про метод писання історії і про листи; про судовий і дорадчий роди промов; про епідейктичний, або прикрашувальний, рід промови; про священне красномовство (гомілету); про пам'ять і виголошення.*

Ф. Прокопович, сприймаючи основні положення античної риторики, додає свої ідеї та розвиває їх: погоджуючись із тим, що риторика має велике загальнолюдське й суспільне значення, він наполягав на національній користі красномовства: захист інтересів країни, її авторитету, увічнення її історії, оборона православної віри, заохочення молоді до подвигів. Великого значення надавав

¹⁸ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 78–79.

Ф. Прокопович теорії і методиці риторики. Основну частину його риторичного курсу становлять розробки стилів і жанрів, композиції текстів, способів словесного вираження, риторичних фігур. За його переконанням, риторичі належить головне місце, вона – «цариця мистецтв». Невідповідність між змістом і формою промови, на думку Ф. Прокоповича, породжує вади стилю. Він виділив кілька вад стилю й описав їх: *холодний стиль* (у якому є багатослівність, але немає живого смислу, думка мертва), *надмірний* (у якому нагромаджено надміру засобів образності), *лжєнаслідувальний* стилем названо недоречне наслідування (подібна до чиєїсь промови форма, а зміст інший або надмірне наслідування – до дрібниць), *поетичний* стиль (вада дорадчої промови, але він доречний у творчості та в близьких стосунках між людьми, у спілкуванні з Богом), *сухий* стиль (вада, коли свідчить про бідність думок, змісту предмета, проте він доречний в офіційних ділових стосунках), *хиткий* (неорганізований стиль свідчить або про низьку культуру оратора, або про байдужість, неувагу), *шкільний* стиль (характеризується дотриманням усіх вимог шкільної риторики, проте як вада сприймається з вуст досвідченого, оратора, від якого чекають оригінального, авторського стилю), *хлоп'ячий* стиль (недоречне використання привабливих засобів з метою похизуватися), *емоційний* стиль (як вада тоді, коли стосується незначних, не вартих таких емоцій тем).

Ф. Прокопович описав усі види судових, дорадчих, похвальних промов, які були поширеними й актуальними в тогочасному суспільстві, усі його рекомендації й риторичні поради спрямовувалися на досягнення ефективності промов. Для Ф. Прокоповича основним критерієм оцінки була їхня результативність.

Багато ідей і конкретних розробок Ф. Прокоповича втілили наступні риторичі, але чимало з них ще чекають своїх дослідників.

Перебування України в складі Російської та Австро-Угорської монархій не сприяло розвитку риторики у XVIII–XIX ст. Видатним церковним та політичним оратором першої половини XIX ст. був Г. Якимович – автор численних проповідей. Серед українських

знавців риторики варто назвати К. Зеленецького, М. Максимовича, В. Антоновича. К. Зеленецький розробив оригінальне розуміння творчого акту в словесній дії, переборов абстрактний розподіл слова й думки в процесі «породження думок», розвивав ідеї логічної культури оратора.

На рубежі XIX–XX ст. з'являються досить популярні в той період політичні пропагандисти М. Міхновський (адвокат, політик, один із організаторів Української народної партії), Є. Чикаленко (голова Товариства українських поступовців), С. Єфремов (публіцист, політик, літературознавець, він обґрунтував українську національну ідею). Особливим авторитетом користувався М. Грушевський – провідний діяч держави та національної освіти, видатний науковець, публіцист.

Зміни соціально-політичної та ідеологічної ситуації в країні, особливо в роки культу Сталіна, зумовили занепад розвитку риторичної науки. Відродження інтересу до мистецтва слова відбулося наприкінці ХХст.: інтенсивно розвивається політичне красномовство, активізується церковне красномовство, зростає популярність юридичної освіти, що, зі свого боку, зумовило потребу у вивченні риторики.

5. Неориторика

Праця Х. Перельмана і Л. Олбрехт-Титеки «Нова риторика: Трактат про аргументацію» (1958 р.) ознаменувала початок нового етапу в розвитку риторики – неориторика. Варто зауважити, що неориторика не заперечує досягнень класичної риторики, а, переосмислюючи їх, досліджує механізми впливу в різноманітних типах повідомлень.

Сьогоднішня риторика – це настільки строкатий напрям досліджень, що охопити всі її відгалуження практично неможливо¹⁹. Виокремлюють два головні напрями в неориторичі:

- *лінгвістична риторика* – представлена роботами Р. Барта, У. Еко, групи вивчення поетичної мови при Льєзькому університеті

¹⁹ Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 176.

(Ж. Дюбуа, Ф. Еделін, Ж.-М. Клінкенберг, Ф. Менге, Ф. Пір, А. Трінон), Ю. Лотман, Цв. Тодорова та ін.

• *аргументативна риторика*, що представлена працями І. Герасимової, Р. Гроотендорста, Ф. ван Ємерена, А. Івіна, А. Мігунова, Л. Олбрехт-Титеки, Х. Перельмана, Д. Уолтона та ін.

Лінгвістична риторика – це такий напрям неориторики, який досліджує різноманітні засоби виразності та переконливості мовленнєвих повідомлень і намагається екстраполювати їх на інші типи знакових систем. *Аргументативна риторика* – це такий напрям неориторики, який досліджує різноманітні способи аргументації, обґрунтування в публічних виступах.

Лінгвістична риторика становить сукупність досить різноманітних концепцій: концепції Р. Барта, У. Еко та льєжської школи, проте спільним для них є дослідження принципів мовленнєвої виразності різноманітних повідомлень та екстраполяція їх у сферу інших знакових систем.

Р. Барт у своїй праці «Риторика образу» прагне виявити механізми переконання, що закладені в рекламному дискурсі. На його думку, знаки в рекламі характеризуються найбільшою виразністю, оскільки позначене має бути якомога точно донесене до адресата. На семіотичну концепцію риторики Р. Барта спирається У. Еко, вивчаючи рекламний дискурс. Як і Р. Барт, відомий учений і письменник виокремлює два виміри повідомлення в рекламному дискурсі: словесний та візуальний. Проте У. Еко досліджує не лише засоби виразності промови, а й різноманітні техніки переконання, способи аргументації, що застосовуються в таких повідомленнях. Найбільш цілісно риторика в межах лінгвістичного підходу представлена в загальній риторичі, створеній групою науковців із Центру вивчення поетичної мови при Льєжському університеті (Бельгія). Лінгвісти Жак Дюбуа, Франсіс Еделін, Жан-Марі Клінкенберг, Філіп Менге, Франсуа Пір і Адлен Трінон об'єктом аналізу обрали літературу, яка в їхній концепції постає як перетворення мови. У такому контексті метою загальної риторики є аналіз механізмів подібних перетворень.

Спільною рисою досліджень представників цього напрямку вважають ретельні розробки фундаментального поняття риторики – поняття риторичної фігури та її реалізації в різних типах повідомлень.

Аргументативна неориторика започаткована працею Х. Перельмана та Л. Олбрехт-Титеки «Нова риторика: Трактат про аргументацію» (1958 р.), завдання якої бельгійські науковці визначили так: «...об'єктом теорії аргументації є вивчення дискурсивних прийомів, що дозволяють викликати чи посилити прихильність до запропонованих для згоди тез»²⁰.

Об'єктом аргументативного дискурсу постає критична дискусія. Ф. ван Ємерен, Р. Гроотендорст, Ф. Хенкеманс у посібнику «Аргументація: аналіз, перевірка, представлення» зауважують: «Аргументація – це спроба змінити думку аудиторії».

Аргументативний дискурс може бути поданий у письмовій та усній формах. Ораторська ж промова, з одного боку, становить лише елемент критичної дискусії, а з іншого – містить здебільшого не тільки аргументацію.

На думку Ф. ван Ємерена, Р. Гроотендорста, Ф. Хенкеманс виступ оратора може складатися з таких частин: вступ, метою якого є привертання уваги аудиторії до того, що має намір виголосити оратор; опис проблеми; аргументація, коли оратор наводить аргументи на користь своєї позиції; критика передбачуваних заперечень думки оратора; завершення, метою якого є підкреслення основних результатів²¹.

Автори пропонують прийоми, які дозволяють зробити вступ більш цікавим: посилання на власний досвід, поточну подію, відомий історичний випадок, парадоксальна цитата, анекдот, запитання. Стосовно критики позицій, з якими не погоджується промовець, то можливі три варіанти: вказівка на неспроможність цих позицій; спочатку подання аргументів на користь своєї позиції; поєднання критики інших позицій з викладом аргументів на користь власної.

²⁰ Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 186.

²¹ Там само. – С. 176.

Незалежно від вибору варіанта потрібно найбільш сильні аргументи розташовувати або на початку (тоді вони вплинуть на сприйняття аудиторією всієї промови загалом), або наприкінці (тоді їх краще запам'ятають). Завершення промови покликане закріпити в аудиторії тези. Тому, на думку авторів, ораторові не варто вводити нові аргументи або повністю повторювати свою аргументацію.

Отже, неориторика становить певне поєднання традицій Аристотеля та Квінтіліана, незалежно від того, чи мова йде про лінгвістичну, чи про аргументативну риторику. Новий історичний етап розвитку риторики покликаний дослідити техніки переконання, способи аргументації, засоби виразності, що використовують у різноманітних вербальних та візуальних повідомленнях.

ПРАКТИЧНИЙ БЛОК

1.1 Риторика як наука і мистецтво

Риторика – це мистецтво керувати розумом.

Платон

1. Риторика в системі інших наук.
2. Визначальні ознаки риторики.
3. Основні поняття класичної риторики.
4. Закони риторики.

Рекомендована література:

1. Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 5–9.
2. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 6–21.
3. Мацько Л. Риторика: предмет, основні поняття, розділи / Л. Мацько // Дивослово. – 2001. – № 12. – С. 28–31.
4. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навчальний посібник / М. Препотенська. – Київ : Фірма «ІНКОС», 2009. – 254 с.
5. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 11–22.
6. Сагач Г. Риторика любові / Г. Сагач // Дивослово. – 2008. – № 8. – С. 2–11.
7. Сербенська О. Риторика як наука про успішну мовну комунікацію / О. Сербенська // Записки «перекладацької майстерні 2000 – 2001». – Львів, 2002. – Т. 3. – С. 122–137.

ЗАПИТАННЯ Й ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке риторика? Сформулюйте визначення риторики як лінгвістичної науки.
2. Чим зумовлене зростання інтересу до вивчення риторики?

3. Назвіть визначальні ознаки риторики. Прокоментуйте кожную з них.

4. Чому риторику вважають інтегральною дисципліною?

5. З'ясуйте сутність основних понять риторики.

6. Назвіть закони риторики.

7. Розкрийте зміст концептуального закону.

8. Що передбачає закон моделювання аудиторії?

9. Які вміння формує й розвиває стратегічний закон?

10. У чому сутність тактичного закону?

11. Знання якого закону допоможе ораторові зберегти контакт з аудиторією? Аргументуйте відповідь.

12. Чи потрібно аналізувати виступ після його виголошення? Чому?

Практично зорієнтовані завдання

1. *Прокоментуйте настанови видатного оратора й публіциста ХХ ст. А. Коні й відкоректуйте їх з урахуванням сучасних вимог.*

- Коли йдеш в аудиторію, одягнутися треба просто й пристойно. В одязі не повинно бути нічого вишуканого й крикливого: психологічний вплив на слухачів починається з моменту мовлення – з появи перед аудиторією.

- Говорити треба голосно, ясно, чітко, немонотонно, по можливості виразно й просто. У тоні повинна вчуватися впевненість, переконаність, сила. Не повинно бути очевидно повчального тону, непотрібного для дорослих, нудного – для молоді.

- Мовлення не повинно вестися «одним махом»: воно має бути живим словом. Тон мовлення треба змінювати – підвищувати й знижувати залежно від змісту й значення конкретної фрази, адже тон завжди підкреслює. Як і де це зробити має підказати відчуття мовця, вдумливе ставлення до тексту (свого або чужого). Не можна забувати про паузи між окремими частинами усного мовлення (вони – як абзац у писемному мовленні).

- Мовлення ефективно оживлюють жести, але користуватися ними потрібно обережно: жести мають відповідати змістові й значенню висловленої фрази або окремого слова, мусять діяти одноставно з тоном, тільки тоді вони посилюють мовлення. Треба остерігатися частих, одноманітних, метушливих, різких рухів рук – це набридає і, як будь-що неприємне, дратує.
- Мовець не повинен «прикипати» поглядом до якоїсь однієї точки (напр., до відкритих, допитливих, всепоглинаючих очей одного учня або стіни, на якій зосереджується погляд понад головами учнів) – це призведе до втрати контакту з аудиторією, контролю над її налаштованістю на сприйняття теми та ін.
- Мовець (учитель насамперед) повинен мати неабияку витримку, уміти володіти собою в будь-якій несприятливій обстановці. Але якщо лекторові радять не реагувати на те, що відвертає увагу (шепіт, скрипіння стільців тощо), а продовжувати спілкування, то вчитель має домогтися тиші до початку розмови.
- У мовленні неприпустимий шаблон; штампи особливо небезпечні на початку і в кінці тексту.
- Простота і ясність викладу – важливі його ознаки.
- Щоб досягти мети, потрібно заволодіти увагою слухачів і утримати її до кінця. Цьому сприяє лаконізм і відповідний темп мовлення.

2. Обґрунтуйте правильність тверджень чи, навпаки, спростуйте їх (одне на вибір).

- Як часто неправильно вжите слово породжує помилкові судження! (Г. Спенсер).
- У кожному слові безодня простору (М. Гоголь).
- Мова – жива схованка людського духу, його багата скарбниця, у яку народ складає і своє давнє життя, і свої сподівання, розум, досвід, почування (Панас Мирний).
- Красномовство – це дар, який дозволяє нам оволодіти розумом і серцем співрозмовника (Ж. Лабрюйєр).

- Істинне красномовство – це вміння сказати все, що треба, і не більше, ніж треба (Ф. Ларошфуко).

3. *Прокоментуйте, аргументуючи твердження В. Сухомлинського про те, що витонченість внутрішнього світу людини, благородство її морально-етичних стосунків не можна утворити без високої культури словесного виховання.*

Визначте й схарактеризуйте складники поняття *словесна культура фахівця*.

4. *Прочитайте слова відповідно до чинних акцентуаційних норм.*

Благовіст, бюлетень, бюрократія, вигода, випадок, відомість, вчення, головно, господарський, громадянин, довідник, завдання, завжди, заробіток, квартал, каталог, корисний, крадуть, некролог, новий, новина, об'єднання, одного, перепис, порядковий, прошарок, прошу, псевдонім, ринковий, рукопис, русло, середина, типовий, український, фаховий, царина, центнер, черговий.

5. *Відредагуйте кальковані конструкції.*

У протилежному разі; вірно враховано; піднімати проблему; з одної сторони; називати по імені; в першу чергу; постійно діюча виставка; їх керівник; не виключено, що...; факт на лице; тим більше; по крайній мірі; у той час як; підростаюче покоління; співпадати; по хворобі; співставимо; давайте працювати; переверніть сторінку; біля ста чоловік; відповідає дійсності; пред'являти претензії; пред'являти квиток; пред'являти рахунок; запобігати помилок; існуюче законодавство; існуючі кордони; існуючі ціни; існуючі думки; існуючий у природі; по запрошенню; музей під відкритим небом; один і той самий.

Пошуково-дослідницьке завдання

Доберіть прислів'я, крилаті вислови (не менше як 5) про силу слова та прокоментуйте їх.

Творче завдання

Підготуйте виступ на тему «Чому потрібно вивчати риторику?» (до 5 хв.).

2.2–2.3 Історичні витоки та розвиток риторики

*Людський розум живиться
навчанням і мисленням.*

М. Т. Цицерон

1. Розвиток риторики в Давній Греції.
2. Риторика Давнього Риму.
3. Християнська риторика.
4. Розвиток ораторського мистецтва в Україні.
5. Неориторика.

Рекомендована література

1. Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С.9–110.
2. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С.120–193.
3. Кравець Л. Риторика: від джерел до сучасності / Л. Кравець // УМЛШ. – 2000. – № 5. – С. 42–46.
4. Кравець Л. Риторика після Еллади / Л. Кравець // Урок української. – 2001. – № 4. – С. 45–48.
5. Мацько Л. Вітчизняна риторика / Л. І. Мацько, О. М. Мацько // Дивослово. – 2002. – № 5. – С. 22–27.
6. Мацько Л. Наука переконувати (історія риторики) / Л. Мацько // Педагогічна газета. – 2001. – лист. (№ 11). – С. 4–5.
7. Мацько Л. І. Риторика: навч. посібник / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища шк., 2003. – С. 21–90.
8. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 22–59.
9. Мацько Л. Риторика Старої Греції і Старого Риму / Л. Мацько, О. Мацько // Дивослово. – 2002. – № 1. – С. 35–40.

ЗАПИТАННЯ Й ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Кого в Давній Греції називали софістами? Назвіть відомих давньогрецьких софістів. Розкажіть про одного з них.

2. Визначте передумови розвитку риторики в Давній Греції.
3. Хто такі логографи? Назвіть найбільш відомих логографів та охарактеризуйте їхні наукові доробки.
4. У чому полягає своєрідність риторичної практики Сократа?
5. Чому Демосфена називають вершинною постаттю давньогрецької риторики?
6. Укажіть особливості промов Демосфена.
7. З'ясуйте внесок Платона в розвиток риторичної науки.
8. Чому Цицерона вважають символом римського красномовства?
9. У чому вбачав своє завдання Марк Фабій Квінтіліан?
10. У чому полягає відмінність між античною і християнською риторикою?
11. Сформулюйте погляди Аврелія Августина на предмет риторики.
12. У чому особливість проповідницької діяльності Іоанна Златоуста, Григорія Богослова, Василя Великого?
13. Які найвідоміші ритори Київської Русі?
14. Який внесок І. Вишенського в розвиток вітчизняної риторики?
15. Що зробив для української риторики Г. Сковорода?
16. У чому полягає внесок Ф. Прокоповича в розвиток риторичної науки в Україні?
17. Назвіть видатних риторів Києво-Могилянської академії та їхні основні праці.
18. Укажіть особливості розвитку української риторики в ХІХ ст. Назвіть найбільш визначні постаті в академічній, судовій та політичній галузях.
19. Назвіть сучасних майстрів красномовства та їхні праці.
20. Схарактеризуйте основні напрями неориторики.

Пошуково-дослідницькі завдання

1. *Об'єднайтесь у мікрогрупи відповідно до запропонованих для обговорення тем, а саме:*
 - Риторика Давньої Греції в іменах.

- Риторика Давнього Риму в іменах.
- Християнське красномовство в іменах.
- Вітчизняна риторика в іменах.
- Неориторика в іменах.

Підготуйтеся до виступу (з презентацією) на одну із тем (тривалість виступу не менше як 10 хв).

2. Укладіть збірку афоризмів (не менше ніж 10) видатних риторів аналізованого вами періоду.

Схема аналізу виступу

- Ґрунтовність знань матеріалу;
- інформаційна свіжість;
- достатність розкриття теми;
- упевненість, переконливість мовлення;
- уміння аргументувати власну думку;
- уміння робити висновки та узагальнення;
- рівень володіння культурою мовлення;
- відповідність презентації вимогам, які висувають до її змісту й оформлення.

ДОВІДКОВІ МАТЕРІАЛИ

Основні вимоги до змісту та оформлення презентації²²

1. Вимоги до змісту мультимедійної презентації:

- відповідність змісту презентації поставленим дидактичним цілям і завданням;
- дотримання чинних норм орфографії, пунктуації, скорочень і правил оформлення тексту;
- достовірність поданої інформації;
- стислість і лаконічність матеріалу;
- завершеність (зміст кожної частини текстової інформації логічно завершено);
- максимальна інформативність тексту;

²² *Копняк Н. Б. Створення візуалізації та інфографіки для інтерактивної дошки з навчальною метою / Н. Б. Копняк. – Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2014. – С. 36–38.*

- розташування інформації на слайді (переважно горизонтальне розташування інформації, зверху вниз по головній діагоналі; найбільш важлива інформація повинна розташовуватися в центрі екрану; якщо на слайді картинка, напис повинен розташовуватися під нею; бажано форматувати текст по ширині; не допускати «рваних» країв тексту);

- наявність не більше як один логічний наголос: яскравість, обведення, миготіння, рух.

2. Вимоги до візуального й звукового ряду:

- використання тільки оптимізованих зображень (наприклад, зменшення з допомогою Microsoft Office Picture Manager, стиснення за допомогою панелі налаштування зображення Microsoft Office тощо);

- відповідність зображень змісту;

- якість зображення (контраст зображення щодо тла; відсутність «зайвих» деталей на фотографії або картинці, яскравість і контрастність зображення, однаковий формат файлів);

- обґрунтованість і раціональність використання графічних об'єктів.

3. Вимоги до тексту:

- читання тексту на тлі слайда презентації (текст виразно видно на тлі слайда, використання контрастних кольорів для тла й тексту);

- кегль шрифту повинен бути не менше як 24 пункти;

- використання шрифтів без зарубок (їх легше читати) і не більше як 1-2-х варіанти шрифту;

- довжина рядка не більше ніж 36 знаків;

- відстань між рядками всередині абзацу 1,5, а між абзацами – 2 інтервали;

- підкреслення використовувати лише в гіперпосиланнях.

4. Вимоги до дизайну:

- використання єдиного стилю оформлення;

- відповідність стилю оформлення презентації (графічного, звукового, анімаційного) змісту презентації;

- використання для тла слайда психологічно комфортних тонів (зони комфорту – синій, зелений, чорний по білому, чорний по жовтому, білий по синьому, синій по жовтому, білий по зеленому, жовтогарячий по білому);

- використання не більше як три кольори на одному слайді (один для тла, другий для заголовків, третій для тексту);

- доцільність використання анімаційних ефектів.

5. Вимоги до ефективності використання презентації:

- урахування санітарних вимог до використання технічних засобів (тривалість безперервного перегляду презентації – не більше ніж 20 хв.);

- презентація має містити 10-20 слайдів;

- на титульному слайді вказують відомості про автора (ПІБ і назву навчального закладу), назва матеріалу, дата розробки.

- на останньому слайді подають перелік використаних джерел, активні й точні посилання на всі графічні об'єкти. На завершальному слайді можна ще раз вказати інформацію про автора презентації.

ПЕРЕЛІК ТЕМ, ВИНЕСЕНИХ НА САМОСТІЙНЕ ОПРАЦЮВАННЯ

Риторична культура особистості й суспільства: проблеми й перспективи.

Антична риторика

Міфологія красномовства.

Християнське красномовство епохи Середньовіччя: Ісус Христос – учитель і ритор.

Красномовство християнських апологетів і отців церкви (Августин Блаженний, Василь Великий, Григорій Богослов, Іван Золотовустий).

Вітчизняна риторика

Розвиток українського риторичного слова за часів панування російської та Австро-Угорської імперії (К. Зеленецький, М. Драгоманов, М. Максимович, М. Міхновський, І. Франко, М. Грушевський).

Розвиток риторики в незалежній Україні.

КОНТРОЛЬНИЙ БЛОК

Тести для самоконтролю і взаємоконтролю

1.1 Риторика як наука і навчальна дисципліна

1. Риторика як лінгвістична наука зародилася:
 - а) у Давньому Римі;
 - б) у Давній Греції;
 - в) у Київській Русі;
 - г) у країнах Сходу.
2. Предметом вивчення риторики в горизонтальному вимірі є:
 - а) основні роди промов;
 - б) жанрові види промов;
 - в) технологія й методика підготовки до виголошення промов;
 - г) основні розділи класичної риторики.
3. Предметом вивчення риторики у вертикальному вимірі є:
 - а) основні роди промов;
 - б) жанрові види промов;
 - в) технологія й методика підготовки до виголошення промов;
 - г) основні розділи класичної риторики.
4. Основними поняттями класичної риторики є:
 - а) елокуція, інвенція, акція;
 - б) логос, етос, пафос, топос;
 - в) судові, дорадчі, похвальні промови;
 - г) виклад, аргумент, теза.
5. Кого з античних мислителів вважають засновником риторичної науки?
 - а) Софокла;
 - б) Аристотеля;
 - в) Демокрита;
 - г) Цицерона.
6. Логос – це ...
 - а) риторичне поняття, що означає загальне місце в промові;
 - б) засоби впливу, що апелюють до почуттів;
 - в) часово-просторові мовні ситуації і їхній опис у промові;

г) засоби впливу, що апелюють до розуму.

7. Пафос – це ...

а) риторичне поняття, що означає загальне місце в промові;

б) засоби впливу, що апелюють до почуттів;

в) часово-просторові мовні ситуації і їхній опис у промові;

г) засоби впливу, що апелюють до розуму.

8. Етос – це ...

а) риторичне поняття, що означає загальне місце в промові;

б) засоби впливу, що апелюють до почуттів;

в) засоби впливу, що апелюють до моральних принципів;

г) засоби впливу, що апелюють до розуму.

9. Топос – це ...

а) риторичне поняття, що означає загальне місце в промові;

б) організація слів, колонів та періодів за принципом упорядкування;

в) троп, описовий зворот мовлення;

г) ставлення оратора до своєї ідеї, яку передає слухачам.

10. Серцевиною красномовства називають ...

а) диспозицію;

б) інвенцію;

в) меморію;

г) елоквенцію.

11. Закони мовного вираження предмета спілкування розкриваються в

а) диспозиції;

б) інвенції;

в) акції;

г) елокуції.

12. Добір і розташування матеріалу виступу – це ...

а) диспозиція;

б) інвенція;

в) акція;

г). меморія.

13. Установіть авторство крилатих висловів:

а) Найкраща прикраса – чиста совість 1) Цицерон;

- | | |
|----------------------------------|--------------------|
| б) Я – тобі, ти – мені | 2) Гомер; |
| в) Сміливість – початок перемоги | 3) Плутарх; |
| г) Навчаючи, учуся | 4) Сенека Старший. |

14. Знайдіть відповідність між словами першої і другої колонок:

- | | |
|---------------|----------------------|
| а) інвенція | 1) розташування; |
| б) диспозиція | 2) винахід; |
| в) елокуція | 3) запам'ятовування; |
| г) меморія | 4) вираження. |

15. Знайдіть відповідність між словами першої і другої колонок:

- | | |
|----------|----------------------|
| а) етос | 1) загальне місце; |
| б) логос | 2) думка; |
| в) пафос | 3) почуття; |
| г) топос | 4) моральний кодекс. |

16. Установіть авторство крилатих висловів:

- | | |
|---------------------------------|----------------|
| а) Жінку прикрашає мовчання | 1) Гомер; |
| б) Вибирай, кого будеш любити | 2) Цицерон; |
| в) Учитися можна й у ворога | 3) Овідій; |
| г) Мудрість – найточніша з наук | 4) Аристотель. |

17. Закон, що розвиває вміння всебічно аналізувати предмет дослідження, – це:

- а) стратегічний;
- б) мовленнєвий закон;
- в) закон моделювання аудиторії;
- г) концептуальний.

18. Закон, що розвиває вміння створити «портрет» будь-якої аудиторії, – це:

- а) стратегічний;
- б) системно-аналітичний закон;
- в) закон моделювання аудиторії;
- г) концептуальний.

19. Закон, що розвиває вміння створити атмосферу інтелектуальної й емоційної співтворчості, – це:

- а) тактичний;
- б) системно-аналітичний закон;

- в) закон моделювання аудиторії;
 - г) концептуальний.
20. Закон, що розвиває вміння рефлексувати, – це:
- а) стратегічний;
 - б) системно-аналітичний закон;
 - в) закон моделювання аудиторії;
 - г) концептуальний.
21. Закон, що розвиває вміння розробити програму діяльності на основі створення концепції, – це:
- а) стратегічний;
 - б) системно-аналітичний закон;
 - в) закон моделювання аудиторії;
 - г) концептуальний.
22. Законів риторики є:
- а) 4; б) 5; в) 9; г) 7.
23. Визначте 6-ий закон риторики:
- а) концептуальний;
 - б) стратегічний;
 - в) тактичний;
 - г) ефективної комунікації.
24. Закон моделювання аудиторії розвиває вміння вивчати в системі:
- а) 3 групи ознак;
 - б) 4 групи ознак;
 - в) 2 групи ознак;
 - г) 5 груп ознак.
25. Знайдіть відповідність між словами першої і другої колонок:
- | | |
|-------------------|---------------------|
| а) концептуальний | 1) п'ятий закон; |
| б) стратегічний | 2) перший закон; |
| в) тактичний | 3) четвертий закон; |
| г) мовленнєвий | 4) третій закон. |

2.2 Риторика від давнини до сучасності

1. Першими вчителями красномовства вважають:

- а) Платона, Ісократ, Горгія;
- б) Перікла, Горгія, Ісократ;

- в) Цицерона, Аристотеля, Емпедокла;
- г) Демосфена, Горгія, Сенеку.

2. Найпоширенішим видом практичної риторики в Давній Греції було:

- а) судове красномовство;
- б) академічне красномовство;
- в) дорадче красномовство;
- г) епідейктичне красномовство.

3. Хто був засновником академії – школи риторики?

- а) Аристотель;
- б) Платон;
- в) Сократ;
- г) Демосфен.

4. У якому рядку записано передумови успішного розвитку риторики в Давній Греції?

- а) демократичний устрій, змагальність;
- б) культ живого слова, демократичний устрій;
- в) усна традиція ліричної та епічної поезії, демократичний устрій;
- г) змагальність, усна традиція ліричної та епічної поезії, демократичний устрій.

5. Хто використовував у своїх промовах прийоми чарування духу й обману думки?

- а) Горгій;
- б) Платон;
- в) Аристотель;
- г) Демосфен.

6. Символом, вершинною постаттю давньогрецької риторики вважають:

- а) Горгія;
- б) Ісократ;
- в) Демосфена;
- г) Перікла.

7. На думку кого з відомих ораторів добродетель і благо становлять основу філософії й етики?

- а) Сократа;
- б) Демосфена;
- в) Аристотеля;
- г) Цицерона.

8. Хто з давньогрецьких риторів розробив теорію сприймання, пов'язав логіку зі знанням душі?

- а) Платон;
- б) Аристотель;
- в) Сократ;
- г) Демосфен.

9. Загальні закони красномовства визначив:

- а) Платон;
- б) Аристотель;
- в) Сократ;
- г) Демосфен.

10. Хто автор трактатів «Риторика, або мистецтво риторики» і «Поетика»?

- а) Платон;
- б) Аристотель;
- в) Сократ;
- г) Демосфен.

11. Що означало давньогрецьке слово «софіст»?

- а) оратор;
- б) письменник;
- в) педагог;
- г) учитель мудрості.

12. Головним жанром Сократа були:

- а) народні анекдоти;
- б) судові промови;
- в) усні бесіди;
- г) величальні промови.

13. Інвективність, афористичність характеризують риторику

- а) грецьку;
- б) римську;

- в) християнську;
- г) грецьку й римську.

14. Хто створив ідеал оратора у своєму трактаті «Про оратора»?

- а) Цицерон;
- б) Гай Гракх;
- в) Сократ;
- г) Аристотель.

15. Хто з давньогрецьких риторів увійшов в історію як прихильник педагогічної риторики?

- а) Цицерон;
- б) Гай Юлій Цезар;
- в) Квінтіліан;
- г) Гай Гракх.

16. Логографи – це:

- а) лікарі-чудотворці;
- б) ті, хто писав захисні промови;
- в) ті, хто виголошував промову на свій захист;
- г) лжесвідки на суді.

17. Які піджанри виділяють у риториці Київської Русі?

- а) дидактичний (повчальний);
- б) панегіричний (урочистий);
- в) дидактичний і панегіричний;
- г) педагогічний і повчальний.

18. Хто був першим християнським проповідником у Київській Русі?

- а) митрополит Іларіон;
- б) Володимир Мономах;
- в) Іван Вишенський;
- г) Кирило Туровський.

19. Хто за надзвичайний ораторський і поетичний талант був прозваний у народі другим Златоустом?

- а) Іван Вишенський;
- б) Володимир Мономах;
- в) Кирило Туровський;
- г) Григорій Сковорода.

20. За часів Київської Русі будь-яку промову (проповідь, повчання, похвала) називали:

- а) притчею;
- б) виступом;
- в) словом;
- г) житієм.

21. Хто заснував Академію на основі Київської братської школи в XVII ст.?

- а) Петро Могила;
- б) Костянтин Острозький;
- в) Павло Алепський;
- г) Мелетій Смотрицький.

22. Кого із педагогів-риторів Києво-Могилянської академії називали українським Аристотелем?

- а) Лазаря Барановича;
- б) Інокентія Гізеля;
- в) Іоанікія Галятовського;
- г) Антонія Радивиловського.

23. Якою мовою була написана праця з риторики Ф.Прокоповича?

- а) латинською;
- б) давньоруською;
- в) старослов'янською;
- г) немає правильної відповіді.

24. Хто автор «Слова про закон і благодать»?

- а) Феодосій Печерський;
- б) Володимир Мономах;
- в) Володимир Великий;
- г) митрополит Іларіон.

25. Хто автор праці «Про християнську доктрину»?

- а) Августин Блаженний;
- б) Іоанн Золотовустий;
- в) Василій Великий;
- г) Григорій Богослов.

Змістовий модуль II.

ПРАКТИЧНА РИТОРИКА

Мета: дати знання з риторики як науки про мисленнево-мовну діяльність, спрямовану на переконання, вплив, на досягнення цілей у процесі мовної комунікації, виробити в студентів уміння й навички аналізувати й продукувати тексти різного типу відповідно до мети, призначення й умов спілкування в процесі їхньої майбутньої професійної діяльності.

Студенти повинні *знати:*

- види красномовства, жанри публічних виступів, специфіку підготовки різних промов;
- структуру публічного виступу, особливості побудови вступу, основної частини, висновків;
- способи подання матеріалу;
- структуру та види аргументації;
- способи запам'ятовування промови.

Студенти повинні *вміти:*

- членувати текст, точно визначити тему, тези, докази, мовні засоби (тропи і фігури);
- укладати тексти різних типів промов з певної теми і для різних ситуацій;
- моделювати спілкування з різною аудиторією;
- володіти полемічним мистецтвом, етичною культурою конструктивного діалогу та полілогу;
- виконувати риторичний аналіз текстів різних типів промов;
- критично оцінювати власне мовлення й суспільну мовну практику.

ТЕОРЕТИЧНИЙ БЛОК

2.1 Види і жанри красномовства

Усі жанри хороші, крім нудного.

Вольтер

1. Основні види і жанри красномовства.
2. Класифікація публічних виступів за метою.
3. Типи промов за за знаковим оформленням і закріпленням.
4. Аналіз публічного виступу.

Література

Основна:

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 110–130.
2. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С.190–216.
3. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів. – Вид. 2-ге перероб. і доп. / Г. М. Сагач. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 117–128.
4. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навч. посібник / М. Препотенська. – Київ : фірма «ІНКОС», 2009. – С. 17–29.

Додаткова:

1. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність / С. К. Богдан. – Київ : Рідна мова, 1988. – С. 242–283.
2. Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И. А. Стернин. – Воронеж : «Истоки», 2011. – 169 с.

1. Основні види й жанри красномовства

У своїй праці «Риторика» Аристотель виділив три основні роди (типи) промов: *судові, дорадчі та похвальні (епідейктичні)*, визначив мету: для дорадчих промов – це користь чи шкода, для судових – звинувачення чи виправдання, для похвальних – похвала або осуд.

Аристотелеве вчення про три роди промов Цицерон розвинув і додав ще поняття про три види риторики, які виділив не за сферою і

метою, а за якістю промов, мовним оформленням (на цій підставі пізніше сформувався вчення про три експресивні стилі: високий, низький і середній (помірний)). «Істинно красномовним є той, хто звичайні предмети виражає просто, великі – звеличено, а середні – помірно», – стверджував відомий оратор.

Дорадчі промови містили поради, пропозиції, оцінки, спонукали до певних дій, вчинків або, навпаки, застерігали від небажаних думок, шкідливих дій, негідних вчинків. Це були виступи перед колективом, громадою, товариськими зібраннями, друзями, сусідами тощо.

Судові промови були найбільш поширеними. Якщо людина не могла захистити себе в суді, то вона зверталася до логографів, які за певну плату писали такий виступ. Судові промови характеризувало чітке формулювання мети, переконлива аргументація, знання справи й ситуації, уміння знаходити аналогічні приклади, шукати найменші зачіпки, збільшувати або применшувати якийсь факт, передбачати розвиток подій.

Похвальне, або епідейктичне, красномовство також досягло великого розквіту в античній риторичі. У таких промовах хвалили, прославляли, возвеличували особу, факт, подію або ж, навпаки, гудили, осуджували, ганьбили. Огудливе красномовство мало значно вужчу сферу застосування. Найбільшу славу пожинали саме майстри похвального красномовства (Перікл, Горгій, Ісократ, Демосфен, Цицерон).

Похвальне красномовство було поширене і в Київській Русі. Свідченням цього є приклади з найцінніших пам'яток: «Слово про закон і благодать» митрополита Іларіона та «Слово про Ігорів похід».

Найвищого розвитку похвальне красномовство досягло в Києво-Могилянській академії. Похвальні промови присвячували славетним гетьманам, козацьким ватажкам, політикам, ученим. Такі промови називали панегіриками, ораціями, їх виголошували на урочистих зібраннях. Найбільшим майстром епідейктичних промов був Ф. Прокопович. У розділі «Про корисність красномовства» відомий

ритор значно розширює сфери застосування красномовства порівняно з тим, як їх визначали античні ритори²³.

Сьогодні пропонують виокремлювати різну кількість видів красномовства. До прикладу, автори підручника «Риторика» Л. Мацько і О. Мацько розглядають такі види: академічне, політичне, дипломатичне, суспільно-побутове, діалогічне красномовство²⁴. Г. Сагач виокремлює десять його видів²⁵. Американський ритор П. Сопер виділив лише два види красномовства: інформаційне та агітаційне. Звісно, така класифікація не відображає жанрових особливостей риторики. Здебільшого науковці розрізняють п'ять основних видів красномовства: академічне, політичне, юридичне (судове), церковне та суспільно-побутове.

Академічне красномовство – це ораторська діяльність науковця, викладача, які доповідають про результати дослідження або популяризують досягнення науки.

Сфера його застосування – шкільна (різних рівнів) та наукова аудиторія. До жанрів академічного красномовства належать: *наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція (вишівська та шкільна), реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна (публічна) лекція, бесіда.*

Академічне красномовство, за Г. Сагач, поділяють на: власне академічне (*наукова доповідь, реферат, огляд, дискусія*); вишівське красномовство (*лекція, цикл лекцій*); шкільне красномовство (*шкільна лекція, розповідь, опис, бесіда тощо*)²⁶.

Лекція – основний жанр академічного красномовства. Г. Сагач виокремлює: науково-теоретичні лекції; науково-популярні лекції; науково-методичні лекції.

Основними ознаками науково-теоретичних лекцій є ясність (понятійність) і предметність тлумачень; логічність; узагальненість

²³ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 193–194.

²⁴ Там само. – С. 190-220.

²⁵ Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 117–128.

²⁶ Там само. – С. 118.

понять і явищ; об'єктивність викладу; точність і лаконічність висловлювань; аргументація та переконливість тверджень; пояснення причинно-наслідкових відношень; докладні висновки. Вони характеризуються насиченістю термінами; використанням складних слів, іншомовної лексики; досить частим уживанням тематично однорідних слів.

Науково-популярні лекції застосовують для доступного викладу інформації про наслідки складних досліджень для нефаківців. Основне завдання – не лише подати нову наукову інформацію, обґрунтувати її істинність, а й передусім привернути увагу нефаківця до актуальних проблем тієї чи тієї науки.

Привернення уваги слухача передбачає подання нової наукової інформації в доступній, зрозумілій, цікавій формі, що зумовлює образність, емоційність тексту (використання епітетів, метафор, образних перифраз).

Сьогодні у ВНЗ впроваджують такі різновиди лекційних занять: проблемна лекція, лекція-діалог, лекція-візуалізація, лекція удвох, лекція-дискусія, лекція-ділова гра, лекція-консультація, лекція із заздальгідь запланованими помилками тощо²⁷.

Політичне красномовство – це виступ оратора, що виражає інтереси тієї чи тієї партії (політичної сили) чи роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію.

Політичне красномовство як один із засобів боротьби за владу чи гармонізацію суспільних відносин заявило про себе в найдавніші часи, коли люди намагалися вирішувати соціальні конфлікти не тільки зброєю, а й силою переконання. Воно здебільшого пов'язане із соціальним розшаруванням суспільства, зіткненням інтересів різних класів, які виражено в програмах різноманітних партій. Через це політичний оратор є ангажованим («завербованим»). Хоч промова і може містити власне ставлення до тої чи тої проблеми, але сама проблема залишається надособистісною. Це і визначає *ідейність політичної промови.*

²⁷ Куцевол О. М. Теоретико-методичні основи розвитку креативності майбутніх учителів літератури: монографія / О. М. Куцевол. – Вінниця : Глобус-Прес, 2006. – С. 169–183.

Політичну риторику диференціюють на такі основні жанри: *політична промова, доповідь, виступ, інформація, огляд та бесіда*. За сферою функціонування політичну промову поділяють на *парламентську, мітингову та воєнну*²⁸.

*Судове красномовство – це ораторські виступи юристів, підсудного та цивільних осіб у процесі розгляду судової справи з позицій законодавства*²⁹. Судове красномовство виникло в Давній Греції. Щоб захистити себе в суді, потрібно було виголосити промову (апологію), яку, зазвичай, писали для населення логографи-софісти. Судова промова мала приблизно таку структуру: вступ, оповідь, докази своєї правоти й полеміка із супротивником, якого чорнили, скільки могли, висновок. Вступ та висновки були типовими шаблонами.

Сучасний суд відрізняється від судочинства античної пори. Це складна процедура, учасники якої чітко розподіляють ролі: прокурор, адвокат, свідки тощо. Особливої уваги потребує судова промова. Важливо визначити її предмет, види та функції, специфіку словесного оформлення. Судова промова – це промова, звернена до суду та інших учасників судочинства і присутніх під час розгляду кримінальної, цивільної, адміністративної справи, у якій містяться висновки щодо тієї чи тієї справи.

Основними особливостями судової промови є: офіційність, полемічність, спрямованість (до суду), попередня зумовленість змісту (справа, яку слухає суд), підсумковий характер судової промови.³⁰

У суді з промовами виступають прокурор (звинувачувальна промова) та адвокат (захисна промова). До того ж, у судових суперечках можуть брати участь громадський обвинувач, громадський захисник; потерпілий або його представник; підсудний або його захисники (близькі родичі, опікуни або піклувальники).

Церковне красномовство – це проповіді, бесіди, напучення, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських

²⁸ Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 116.

²⁹ Там само. – С. 117.

³⁰ Там само. – С. 119.

конфесій. Основним жанром церковного ораторства є проповідь-коментар до Біблії. Саме в роз'ясненні християнської віри полягає освіта, яку має здійснювати проповідник. Найперше, що мають засвоїти прихожани з Біблії, це – Декалог (десять заповідей праведного життя), а також Заповіді Блаженства з Нового Завіту. З проповіді прихожанин мусить засвоїти Священну Історію, яка тлумачиться в трьох аспектах:

- 1) богословському (духовний зміст Біблії);
- 2) історичному (історико-археологічний коментар подій Біблії);
- 3) літературному (показати красу біблійного слова, яка є виразом духовного ідеалу християнства).

З проповіді прихожанин засвоює, що церковний рік є виразом вершинних моментів Священної Історії і кожне свято є пам'яттю про певну подію цього циклу.

Для церковної проповіді характерним є урочистість, піднесеність, символізм, стійкість стилістичної норми, благозвуччя. Лексика тематично спеціальна (назви служителів релігії, назви таїнств, постів, назви різних конфесійних реалій, понять), уживається значна кількість старослов'янizmів, мовлення урочисте, канонічність словоформ і конструкцій, інверсія. У проповіді використовують багато тропів (епітетів, порівнянь, метафор, алегорій, символів, слів з переносним значенням тощо).

Суспільно-побутове красномовство – це висловлювання з приводу якоїсь важливої події в приватному житті.

Урочисте (епідейктичне) красномовство набуло високого розквіту ще в античній риторичі. У таких промовах хвалять, прославляють, возвеличують особу, факт, подію або, навпаки, гудять, осуджують, ганьблять. Звісно, огудливе красномовство мало значно вужчу сферу застосування. А що ж достойне похвали? За Аристотелем, предметом похвали має бути все прекрасне. А прекрасним є все справедливе, а справедливим – усе досконале. Почесне і прекрасне – близькі поняття, їх треба поєднувати і вихвалити. Аристотель вважав, що похвала припускає перебільшення: діянням треба надавати величі і краси.

На думку Цицерона, джерелом епідейктичних промов є оцінювання осіб, речей, предметів, подій. Уславляти треба достойне в людині: родовитість, красу, силу, вроду, розум, багатство, талант, щедрість, чесність. Терпіння в нещасті, стійкість, гідність – це також предмет для похвал.

Похвальне красномовство, як про це вже йшлося, було поширене в культурі давньоукраїнського періоду – у Київській Русі. Скарби українського народного мовлення – Золотослів – містять високохудожні взірці похвального мовлення. Найвищого ж розвитку похвальне красномовство досягло в Києво-Могилянській академії. Найбільшим майстром епідейктичних промов по праву вважають Ф. Прокоповича. На його думку, красномовство почесне і корисне, приємне і принадне, воно захоплює людські душі, дає насолоду, тамує душевну спрагу. Восьма книга «Риторики» Ф. Прокоповича присвячена епідейктичним промовам та засобам, якими можна прикрашати промови. Ці настанови не втратили своєї значущості й досі. Сьогодні жанрами суспільно-побутового красномовства є: *ювілейні промови, вітальне слово, застільне слово (тости), надгробне (поминальне) слово.*

Стиль тут може бути різноманітний – від урочисто-величального (наприклад, на похороні) до «зниженого» (під час застілля). Варто зауважити, що потрібно дотримуватися норм культури, щоб не образити чиєїсь гідності, не створити конфліктної ситуації.

2. Класифікація публічних виступів за метою

Як про це вже йшлося, існують різні критерії класифікації публічних виступів. Беручи до уваги мету висловлювання, розмежовують інформаційний виступ, протокольно-етикетний виступ, розважальний виступ і переконливий виступ³¹.

Інформаційний виступ передбачає усне повідомлення про якісь події, факти. *Вимоги до інформаційного виступу* такі: актуальність і новизна інформації; інформативна насиченість; вичерпність

³¹ Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И. А. Стернин. – Воронеж : «Истоки», 2011. – С. 103-156.

інформації з окресленого питання; конкретність фактів (якщо є); стислість і логічність викладу; доречність жестикуляції; помірність емоційності.

Найбільш поширеними видами таких виступів є: *лекція, доповідь, усна відповідь, повідомлення, розповідь про себе, про подію, анотація, реклама* тощо. Зупинимося на особливостях підготовки деяких із них.

Модель розповіді про себе може бути така (звісно, залежно від ситуації вона може бути видозміненою: не обов'язково відповідати на всі пункти; окремі пункти можна поєднати):

- Ваше ім'я, прізвище;
- місце народження, проживання й навчання;
- характер у мене...;
- я люблю...;
- найбільше не люблю... (чого? кого? що робити?);
- моїми перевагами є...;
- моє вразливе місце...;
- мої друзі кажуть, що я...;
- нерідко зі мною трапляються смішні історії...;
- мені подобається...;
- у майбутньому я б хотіла...

Модель розповіді про подію:

- розповісти, де, коли, з ким відбувалася подія;
- розповісти про загальні обставини, за яких відбувалися події (наприклад: *Сонячний літній ранок. Ми з друзями вирішили піти на річку. Ніщо не віщувало лиха. Проте не так сталося, як гадалося...;*
 - послідовно переповісти події (*Усе почалося, коли ... Потім. Мої друзі... Після того...*);
 - розповісти про настрій учасників подій, його зміну (*Спочатку ніхто на це не звернув уваги... Потім усі захвилювалися... Дівчата, злякавшись, ... Тоді лише всі заспокоїлися...;*
 - описати, чим завершилися події;

- висновок (*Ось що трапилося зі мною того дня*).

Метою реклами є привернення уваги слухачів (глядачів) до певного продукту реклами, спонукання їх до придбання його чи бажання ним користуватися, агітація до участі в якомусь заході тощо. *Правила підготовки реклами* такі: назвіть те, що рекламуєте; якщо є можливість, то продемонструйте цей предмет; розкажіть про його призначення; визначте його переваги; принагідно зауважте про вигоди від його придбання чи користування ним; озвучте відгуки тих, хто придбав цю річ; завершіть свій виступ закликом чи рекомендацією; звертайтеся до аудиторії доброзичливо.

Метою протокольно-етикетних виступів є дотримання певного ритуалу, норм етикету в тій чи тій офіційній ситуації. До них належать: *виступ під час зустрічі офіційних осіб, офіційне привітання ювіляра, учасників певного форуму, вступне слово на відкритті якогось заходу* (конференції, олімпіади, конкурсу тощо), *траурна промова*. До протокольно-етикетних виступів висувають певні вимоги³²: такий виступ має бути коротким; не містити суперечностей, щоб не викликати незгоди в слухачів; він має надихати їх; бути достатньо енергійним та емоційним (якщо треба, то й експресивним); виголошувати його потрібно без папірця (пам'ятаймо твердження Дейла Карнегі про те, що папірець у руках оратора на 50 % знижує інтерес аудиторії до промовця); така промова має пробуджувати почуття захоплення, вдячності, зачарування та ін. Предметом похвали може бути не лише окрема людина, а й колектив, організація. За що можна хвалити людину? Ще в античності визначили коло чеснот і достоїнств, вартих похвали, як-от: родовитість, краса, розум, талант, щедрість, чесність тощо. Сьогодні, окрім цих чеснот, варто звертати увагу на безкорисливість, готовність допомогти, високу культуру поведінки, справедливість, шляхетність, знання в певній галузі та ін. Організацію (колектив) можна похвалити за гарні традиції; успіхи в діяльності; за згуртованість і єдність,

³² Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И. А. Стернин. – Воронеж : «Истоки», 2011. – С. 125.

злагоджени́сть, за вміння працювати в складних умовах, за прагнення зберегти й примножити традиції та ін.

Правила підготовки офіційного привітання такі:

- використовуйте звертання відповідно до ситуації спілкування (*Ваша Святосте, Високодостойний пане міністре, Вельмишановний пане ректоре, Високоповажаний Василю Васильовичу* тощо);

- зауважте, з якої нагоди виголошуєте слово:

Сьогодні ми святкуємо... .

Сьогоднішня подія важлива для кожного з нас... .

- скажіть, чому Вам приємно виступати;
- назвіть позитивні риси адресата;
- прагніть до вияву індивідуального. Цього можна досягти використанням цитат, крилатих виразів чи прислів'їв та приказок;
- будьте щирими та привітними;
- завершуйте виступ емоційним побажанням.

Метою розважального виступу є бажання розважити присутніх, розвеселити, надати їм можливість посміхнутись, приємно відпочити. Основними видами таких виступів є: дружній тост, смішний випадок із життя, анекдот.

Правила виголошення дружнього тосту

- тост має тривати не більше ніж хвилина;
- не можна повторювати те, що сказали попередні промовці;
- треба відзначити позитивні риси людини, за яку піднімаєте тост;
- можна розповісти про цікаву історію з її життя, яку не знають інші;
- тост варто завершити побажаннями;
- виголошувати тост потрібно упевнено, без запинок;
- говорити треба щиро та емоційно

Можлива (навіть бажана!) така модель: *афоризм – коментар до нього, що стосується комунікативної ситуації, – побажання і заклик (можна лише побажання).*

Є певні правила й щодо розповідання анекдотів: анекдот має бути пристойним (без брутальних слів і виразів); у ньому не має йти мова про особливості людей тієї чи тієї національності, професії чи присутніх осіб; розповідати в помірному темпі; не варто самому

сміятись; розповідати артистично й без запинання; не коментувати анекдоту.

Переконливий виступ має на меті змусити аудиторію повірити в сказане, тобто логічно довести чи спростувати якесь твердження. Переконливий виступ може надихати слухачів, наприклад, виступ тренера перед грою чи кандидата на виборах перед своїми прихильниками, виступ лідера партії перед однодумцями. До переконливих належать також агітаційні виступи, метою яких є заклик до певних дій (узяти участь у якійсь акції, підтримати певну ініціативу тощо). Такі виступи завжди завершуються закликом.

3. Типи промови за знаковим оформленням і закріпленням

Виокремлюють різні типи промов, ураховуючи внутрішню структуру та зовнішню форму³³. За знаковим оформленням визначають:

- *промови, які читають за конспектом.* Це трапляється тоді, коли ситуація вимагає точного слововживання. До них належать: політична промова, офіційний документ (заповіт), наукова доповідь, реферат, виступ по телебаченню чи радіо (якщо йдеться про суспільно важливі питання). В усіх зазначених ситуаціях промовець повинен мати надрукований виступ (варто пам'ятати, що одну сторінку машинопису (30 рядків) читають приблизно 2 хвилини; отже, можна легко визначити термін виступу);

- *промови, які готують заздалегідь, але не вчать напам'ять* (академічна лекція, політичний виступ). Особливо ефективні в такому разі тези – короткий, стислий план виступу, можливо, з певним фактологічним матеріалом (цифрами та цитатами), конспект виступу (розгорнуті тези й план);

- *промови, які готують заздалегідь і вчать напам'ять* (виступ під час ушанування ювіляра, промова на дипломатичному прийомі, де високо цінують лаконізм у поєднанні із щирістю, душевною відкритістю);

³³ Абрамович С. Д. Риторика : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 133-137.

• *імпровізовані промови (експромти)*. Такі промови виникають спонтанно за різних обставин (участь у дискусії, незапланований виступ на зборах чи засіданні). Пригадайте міркування В. Гюго з приводу імпровізації: *«Імпровізація – не що інше, як раптове й довільне відкриття резервуара, який називається мозком, але треба, щоб цей резервуар був повний: від повноти думки залежить багатство мовлення. По суті, те, що Ви імпровізуєте, здається новим для слухачів, але є старим для Вас; говорить добре той, хто поширює роздуми цілого дня, тижня, місяця, а іноді й усього свого життя в мовленні, яке триває годину»*. Тому завжди варто, знаючи тему дискусії чи програму зборів, продумати, що могли б чи хотіли сказати й що люди бажали б від вас почути.

Звичайно, кожен тип промов має свої переваги і свої недоліки: читання тексту справляє враження несміливості або скутості; експромт викликає недовіру (тому що складається з враження легкого маніпулювання словами). Варто завжди бути готовим перейти з одного типу промови на інший, пам'ятаючи про «казуальний» (випадковий) момент, який трапляється в нашому житті.

4. Аналіз публічного виступу

Схема оцінки виступу (критерії оцінки промов) може бути така:

I. Стратегія промови:

- актуальність теми;
- цільова установка;
- конструктивні питання.

II. Тактика промови:

1) композиція промови:

- назва промови та структура;
- дотримання принципів послідовності, несуперечності, визначеності та доказовості;
- спосіб викладу: дедуктивний, індуктивний;
- композиційно-стилістичні прийоми: діалогізація, імпровізація, ілюстрація, інформація, опис, характеристика;

2) культура мислення оратора:

- уміння мислити діалектично;

- володіння матеріалом;
- творчий підхід;

3) культура мовлення:

• правильність (слововживання, наголос, вимова, побудова фраз, багатство мови, стислість, ясність та точність, простота та доступність);

- техніка мовлення;
- гучність та звучність голосу, інтонація, дикція, темп мовлення.

III. Контакт лектора з аудиторією:

- підтримка безперервності та осмисленості сприйняття;
- активізація розумової діяльності;
- розвиток пізнавальних здібностей та навичок засвоєння;
- психологія відносин оратора та аудиторії;

IV. Ефективність промови

- реакція слухачів;
- адекватність матеріалу вимогам аудиторії.

2.2 Риторика монологу. Публічний виступ

Кращою похвалою ораторові буде, якщо кожний, хто чув його промову, скаже собі: «Але я сам так думав, він лише висловив те, що я відчував».

Ежен Віолле-де-Дюк

1. Особливості публічного мовлення в риторичному аспекті.
2. Структура публічної промови.
3. Етапи риторичної діяльності

Література

Основна:

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посібник / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – 240 с.
2. Колотілова Н. А. Риторика : навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 57–64.

3. Мацько Л. І. Риторика : навч. посібник / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С.110–113.

4. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С.73-79 .

Додаткова

1. Ораторське мистецтво: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. юрид. спец. / [Н. П. Осипова, В. Д. Вознік, Г. П. Клімова та ін.]; за ред. проф. Н. П. Осипової. – [2-е вид.]. – Харків : Одиссей, 2006. – С.63–78.

2. Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И. А. Стернин. – Воронеж : «Истоки», 2011. – 169 с.

3. Томан І. Мистецтво говорити: Пер. з чес. – 2-е вид. / І. Томан. – Київ : Політвидав України, 1989. – 293 с.

1. Особливості публічного мовлення в риторичному аспекті

Публічне мовлення (далі – ПМ) – це один із жанрових різновидів мовленнєвої діяльності, своєрідний за своєю природою, місцем серед інших видів мовлення, а також за своїми якісними характеристиками.

Специфіка публічного мовлення багато в чому зумовлена своєрідністю самої науки риторики, а саме: риторика є наукою про закони управління мисленнєво-мовленнєвою публічною діяльністю, отже, публічне мовлення мусить будуватися за цими законами з орієнтацією на переконання. Риторика, як зазначалось раніше, – інтеграційна наука, що не може не відбитися і на природі публічного мовлення. Це виявляється в таких його якісних характеристиках:

- за формою реалізації публічне мовлення – писемно-усне;
- за відношенням до типу мовлення – книжно-розмовне;
- за характером реалізації – підготовлено-імпровізаційне³⁴.

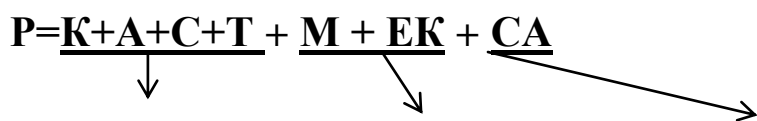
Писемно-усна форма реалізації публічного мовлення зумовлена тим, що на початковому етапі мовець має вміти зафіксувати свої думки на

³⁴ Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 73.

папері. Це дасть йому змогу не загубити думки, вибудувати міркування в логічній послідовності. Перечитування написаного уможливить детальніший розгляд своїх думок для набуття впевненості у власних судженнях. З цього приводу американський ораторознавець Дейл Карнегі писав: *«Постійно занотовуйте всі думки, які приходять у Вашу голову, і весь час ретельно обдумуйте їх. Не треба прискорювати цей процес, це одне з найважливіших розумових зусиль, які Вам потрібно здійснити. Завдяки йому Ваша свідомість перетворюється на справді творчу силу... Записуючи, я відшліфовую як саму думку, так і її словесну форму... значно легше аналізувати факти після їхнього попереднього запису: добре сформульована проблема – наполовину розв'язана проблема».*

Зрештою, публічне мовлення реалізується в усній формі: *«...записи в руках оратора на 50 % знищують інтерес до виступу. Уникайте цього. Головне – не читайте своїх промов. Важко примусити аудиторію витерпіти читання промови за папірцем».* Отже, інтеграція писемної та усної форм виступає одним зі специфічних проявів ПМ.

Розмовний аспект публічного мовлення виявляється в таких його характеристиках, як безпосередність (спілкування віч-на-віч), невимушеність (природність, розкутість спілкування) як важлива умова встановлення контакту між мовцем і слухачем, а також емоційність спілкування, що забезпечує виразність публічного мовлення завдяки доцільному використанню як вербальних, так і невербальних засобів. Книжний характер публічного мовлення виявляється в такій його якості, як правильність, точність, логічність. Підготовлено-імпровізаційний характер публічного мовлення значною мірою зумовлений специфікою риторики, вираженою в системі риторичних законів, кожен із яких функціонує на певному етапі мисленнево-мовленневої публічної діяльності³⁵.

$$P = \underline{K+A+C+T} + \underline{M} + \underline{EK} + \underline{CA}$$


³⁵ Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 75.

підготовчий етап виконавський етап підсумковий етап

Виходячи з цієї формули, можна твердити, що процес створення публічного мовлення передбачає насамперед підготовчий етап, який закономірно зумовлює наступний – виконавський, тобто успіх останнього залежить від якості першого етапу. Лише за цієї умови мовець має змогу творити на етапі виконання, тобто вільно реалізувати свій мисленнєво-мовленнєвий риторичний продукт у різних варіантах. *«Добре підготовлена промова – це на 9/10 виголошена промова».*

Не менш важливе судження висловив В. Гюго про взаємозв'язок імпровізації та підготовки: *«Імпровізація – не що інше, як раптове й довільне відкриття резервуара, який називається мозком, але треба, щоб цей резервуар був повний: від повноти думки залежить багатство мовлення. По суті, те, що Ви імпровізуєте, здається новим для слухачів, але є старим для Вас; говорить добре той, хто поширює роздуми дня, тижня, місяця, а іноді й усього життя в мовленні, яке триває годину».*

Отже, публічне мовлення – це особливий вид тексту, створюваний за законами риторики, орієнтований на переконання, що зумовлює його інтеграційну природу (письмово-усна форма реалізації, книжно-розмовний тип мовлення, підготовлено-імпровізаційний характер реалізації).

2. Структура публічної промови

Ще з античних часів виділяють три структурні компоненти промови: вступ, основна частина та висновки (вступ = зацікавлення; основна частина = опис + оповідь + міркування; висновки = переконання). Готуючи виступ, варто дотримуватись таких принципів: принцип стислості, компактності (короткий виступ завжди краще сприймають, ніж тривалий); принцип послідовності; принцип цілеспрямованості; принцип нарощування зусилля; принцип результативності.

Вступ. «Перше слово завжди бентежить нам слух та увагу», – писав Овідій. Тому варто пам'ятати, що момент початку промови є найвідповідальнішим. Оратор, входячи до аудиторії, насамперед

звертається до неї. Звертання залежить від складу аудиторії, типу промови. Найчастіше у вступі використовують такі прийоми³⁶:

- привертання уваги аудиторії;
- «початок здалеку»;
- «несподіваний вступ».

Щоб привернути увагу аудиторії, оратор може зацентувати на своєму праві говорити на цю тему (при цьому він презентує не себе, а своє ставлення до актуалізованої проблеми), підкреслити значущість розгляду цього питання чи важливість теми для аудиторії.

Прийом «початок здалеку» зазвичай використовують у конфліктній аудиторії, указуючи на неможливість однобічної оцінки певного явища або використовуючи «обхідний маневр».

Третій прийом використовують, коли аудиторія зацікавлена в сприйнятті інформації, за таких умов виступ бажано розпочати в такий спосіб:

- зі звернення до конфлікту;
- з покликання на загальновідоме джерело (радіо, ТБ, преса);
- риторичним запитанням;
- апелюванням до власного настрою;
- яскравим прикладом із власного досвіду, що одразу ж зацікавлює слухачів, уселяє їм віру в щирість оратора;
- із цитування;
- апеляцією до загальновідомих фактів;
- демонстрацією якогось предмета;
- звернення до життєвих інтересів слухачів;
- історичним фактом;
- влучним і пристойним жартом (як стверджують психологи, жарт знімає відчуження між людиною за кафедрою й тими, хто перед нею. Варто тільки пам'ятати, що дотепність має бути інтелігентною. Звісно, що такий прийом не використовують у судовому, академічному чи церковному красномовстві).

³⁶ Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 59.

У вступі не можна казати, що Ви не оратор; не можна починати з вибачення чи з жарту.

Основна частина. Залежно від характеру впорядкування, матеріал можна подавати *природним* і *штучним* шляхом³⁷. Природний, або історичний, шлях характеризується тим, що матеріал подають у хронологічній послідовності. Оратор перебуває в ролі літописця, для нього важливо не забути, що за чим відбувалось. Такий шлях подання інформації рекомендують використовувати в промовах, мета яких – інформування аудиторії.

Штучний шлях викладу матеріалу характеризується довільністю його впорядкування. Це вимагає від оратора досить високого рівня майстерності. Насамперед треба дати *опис ситуації*, змалювавши ті обставини, які будуть об'єктом уваги. Наприклад, описом може стати плавний перехід від афоризму до конкретної ситуації. Штучний шлях реалізується такими способами:

- дедуктивним (від формулювання тези до формулювання аргументів. Оратор спочатку констатує наслідок, а потім з'ясовує причини, які призвели до цього. Такий метод використовують для роз'яснення складних питань у добре підготовлений аудиторії);

- індуктивним (від формулювання аргументів до формулювання тези. Насамперед оратор забезпечує конкретно-чуттєве сприймання й емоційне переживання слухачів, а потім інтелектуальне, підводить слухачів до умовисновку. Індукція може бути повною й неповною (коли висновки формулюють на підставі розгляду не всіх, а лише окремих фактів. У такому разі важливо, щоб факти були переконливими, інакше можна зробити помилкові узагальнення);

- компаративістський (зіставлення предметів і перенесення властивостей з одного на інший).

Крім названих, науковці³⁸ виокремлюють ще й такі:

³⁷ Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 62.

³⁸ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 114–117.

- аналогічний (аналогія – це умовивід, що базується на схожості істотних ознак явища. Обов'язковою умовою під час використання аналогії є зіставлення за істотними ознаками (а не випадковими) ознаками;

- стадійний метод близький до історичного (хронологічного). Його використовують лиш в лінійній побудові повідомлення, де не допускається ретроспекція (повернення назад). Стадійний метод потребує завершеності думки на кожній стадії, інакше не матиме міцної опори;

- концентричний метод стає в пригоді тоді, коли виникає потреба вивчити якусь проблему. Його використовують у науково-навчальному і в публіцистичному стилях при обговоренні життєвоважливих проблем для людини, суспільства. Специфічною ознакою цього методу є потреба постійно повертатися до основної ідеї, ніби звіряючи з нею весь матеріал.

Висновки. Риторика виробила три типи висновків: *підсумкові, типологічні й апелювальні*³⁹. Підсумкові висновки синтезують й остаточно формулюють основні положення виступу. Типологічні висновки не повторюють змісту викладу, вони бувають двох типів: *типологічні висновки з перспективою і типологічні висновки з фоном*. Висновки першого типу задають напрям гіпотетичного розвитку сучасного стану предмета. Типологічні висновки з фоном подають предмет у ряду споріднених предметів або в опозиції до них. Варто дбати, щоб фон (матеріал про інші явища) був доцільним, правдивим і доповнював уявлення слухачів про предмет викладу. Апелювальні висновки – це пряме звертання до слухачів під час завершення промови, вони конкретно-чуттєві, емоційні (паралогічні). Їх використовують у судовому, похвальному, церковному й політичному красномовстві.

Проаналізована тричастинна модель ораторського твору є найбільш поширеним варіантом композиційної структури, але не обов'язковим. Уже в давні часи оратори не завжди дотримувалися

³⁹ Там само – С. 130.

цієї структури. Існує три способи інтеграції всіх згаданих компонентів промови: когезія, ретроспектива, проспекція⁴⁰.

Когезія – один із способів інтеграції тексту, коли всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже сказаного, чи то натякає на те, що буде сказано. Забезпечують такий зв'язок зазвичай певні мовні формули: *отже, по-перше, по-друге, наступне питання, очевидно, перейдемо до наступного, беручи до уваги, незважаючи на, з одного боку, з іншого боку, як з'ясувалося в подальшому* тощо.

Ретроспектива – це повернення слухачів до попередньої інформації. Це може бути покликання не тільки на власні попередні виступи, але й на чужі праці та думки або загальновідому інформацію. Ретроспекція може виражатися наступними словами чи словосполученнями: *як ми зазначали, як ми розуміємо, як було сказано раніше, ми вже говорили про це, згадаймо, ви чули, ви бачили, відомо, минулого разу я вже говорив* та ін.

Проспекція – це натяк на те, про що буде говоритися в наступних частинах виступу (майбутніх виступах). Проспекція може виражатися такими формулами: *наступного разу ми поговоримо, далі переконаємося, у подальшому розвитку, ми побачимо, далі стане зрозуміло, темою нашої майбутньої розмови буде* тощо.

3. Етапи риторичної діяльності

Докомунікативний етап (етап, який передує виступові) має на меті створити передумови для встановлення риторичного контакту, що досягається за допомогою системи засобів:

- чуттєво-візуальні засоби (рівень відчуття та зорового сприйняття оратором аудиторії) допомагають мовцеві створити «перше враження» про аудиторію;

- мисленнєві засоби (аналітичний рівень) призначені для оперативної орієнтації оратора в ситуації за допомогою таких запитань: *Чи треба коригувати продукт підготовчого етапу? Що коригувати* (стратегію, тактику, мовлення)?

⁴⁰ Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 158–160.

- вербальні засоби також спрямовані на орієнтацію оратора в ситуації за допомогою запитань, але запитань, адресованих уже аудиторії.

Комунікативний етап передбачає насамперед установлення контакту (*вступ*), для чого потрібно використати відповідну систему засобів:

- засоби включення аудиторії в ситуацію спілкування (усмішка, привітання, перша фраза);
- засоби аналізу ситуації спілкування (чуттєво-візуальні, різні стимули: вираз обличчя, репліки, запитання, жести тощо);
- засоби включення аудиторії в проблему (проблемне запитання, яскравий приклад, доречна цитата, чітко сформульоване завдання спілкування тощо).

Під час викладу основного матеріалу важливо зберегти контакт з аудиторією за допомогою певної системи засобів:

- формальних засобів засвоєння (активні форми: ігри, практикуми);
- змістовних засобів засвоєння (прийоми активізації мисленневої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії).

Висновковий етап передбачає закріплення риторичного контакту що базується на вмінні оратора викликати в аудиторії потребу в подальшому спілкуванні за допомогою відповідної системи засобів:

- вербальних засобів (підбиття підсумків спілкування);
- мисленневих засобів (внутрішній аналітичний процес осмислення того, що вдалося реалізувати, чого не вдалося, що можна скоригувати на підсумковому етапі – додати, актуалізувати).

Післякомунікативний етап базується на двох етапах критичної діяльності: на самоаналізі й аналізі інших (роботи аудиторії).

2.3 Доказ у публічному виступі

*Воїстину завжди там, де бракує
розумних доказів, їх замінює гнів.*

Леонардо да Вінчі

1. Теза й аргумент – важливі складові доказу.
2. Закони логіки в аргументації оратора.
3. Логічні помилки.
4. Спростування.

Література

Основна:

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – 240 с.
2. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 57–64.
3. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С.110–113.
4. Сагач Г. М. Риторика : навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С.73–79.

Додаткова:

1. Ораторське мистецтво: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. юрид. спец. / [Н. П. Осипова, В. Д. Вознік, Г. П. Клімова та ін.]; за ред. проф. Н. П. Осипової. – [2-е вид.]. –Харків : Одиссей, 2006. – С.63–78.
2. Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И. А. Стернин. – Воронеж : «Истоки», 2011. – 169 с.

1. Теза й аргумент – важливі складові доказу

Складаючи промову, варто дбати про обґрунтування істинності того чи того положення (судження). Обґрунтування істинності певних тверджень називають аргументацією.

Існують різні критерії класифікації аргументації⁴¹:

1. Залежно від *способу обґрунтування* розрізняють:
 - емпіричну аргументацію (аргументи в ній – експеримент, спостереження, дослід);

⁴¹ Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 34.

- теоретична аргументація (в основі лежать міркування; аргументами слугують відомі положення, до яких апелює оратор).

2. Залежно від *форми (схеми)* розрізняють:

- симптоматичну аргументацію (в аргументах подають ознаки, які постулюють у тезі);
- причинну аргументацію (вказує причинно-наслідковий зв'язок між аргументами і тезою);
- аналогічну аргументацію (зазначають схожість того, про що йдеться в аргументах, з тим, про що йдеться в тезах).

3. Залежно від *процедури обґрунтування* розрізняють:

- пряму аргументацію (аргументи безпосередньо обґрунтовують тезу);
- непряму аргументацію (тезу обґрунтовують опосередковано шляхом установлення неприйнятності антитези або конкурентних із тезою положень).

Обов'язковими складовими аргументації є теза, аргумент і демонстрація. *Теза* (гр. *положення*) – це те, що потребує доказу істинності чи неістинності. На думку Аристотеля, будь-яку тезу треба вміти аргументувати з різних боків («за» і «проти»). Зазвичай, тези аргументують в одному напрямі.

Аргумент (лат. *доказ*) обґрунтовує тезу, переконливо доводить її істинність чи ж спростовує її. Розмежовують аргументи до логосу, до етосу, до пафосу⁴².

Аргументи до логосу – це твердження, які доводять істинність заявленої тези чи ж спростовують її. У логічній аргументації лише такі аргументи вважають коректними, інші розглядають як певні хитрощі, а то й навмисні помилки (софізми). Це аргументи, які не піддаються критиці, серед них виділяють такі:

- чинні документи;
- експериментально перевірені висновки;
- наукові аксіоми;

⁴² Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 43–49.

- статистика *тощо*.

Аргументи до етосу й аргументи до пафосу – це твердження, які апелюють до учасників спілкування. Серед аргументів до етосу найбільш уживаними є аргумент до авторитету й аргумент до особи. Аргумент до авторитету – це використання оратором тверджень видатних людей, які слугують зразком для цієї аудиторії. Аргумент до особи передбачає апелювання до позитивних рис (тоді такий аргумент постає як різновид аргументу до авторитету) чи до негативних рис. До прикладу, Х є негідною людиною, тому до її аргументів не варто дослухатися.

Аргументи до пафосу – це твердження, які апелюють до почуттів. Найбільш уживаними називають такі:

- аргумент до вигоди (найчастіше використовують у рекламі);
- аргумент до пихи (за допомогою компліментів намагання зробити людину поступливішою; доречними є компліменти у вступі та під час завершення промови);
- аргумент до жалю (намагання розжалобити аудиторію, щоб домогтися від неї прийняття тверджень оратора);
- аргумент до сили (або прийняття доводу, або ж неприємності в подальшому; сьогодні подібні аргументи стають усе витонченішими: їх не формулюють прозоро);
- аргумент до публіки (звернення до почуттів аудиторії, щоб відвернути її увагу від об'єктивного розгляду питання чи схилити до схвалення потрібного рішення).

Звісно, зазначені різновиди аргументів не вичерпують усіх способів переконання аудиторії. Більш детальну інформацію вміщено в рекомендованій літературі, поданій для опрацювання.

Існують такі критерії добору аргументів:

- орієнтація на певну аудиторію;
- раціональність, зв'язок з тезою, тобто всі аргументи мають «працювати» на ключову думку, бо все зайве є нестерпне (М. Сперанський);

- зваженість (використання аргументів «за» і аргументів «проти»), тобто врівноваження позитивного та негативного ряду аргументів);

- образність, яскравість як психологічна умова ефективності сприйняття матеріалу, тобто для того, щоб аудиторія не надто втомлювалась сприймати певну інформацію, у мисленнєвий процес потрібно активно включати не тільки ліву, але й праву півкулю її головного мозку.

Важливо підкреслити, що ефективність аргументації залежить від компетентності оратора; теоретичної підготовленості промовця, яка передбачає вміння логічно мислити; уміння керувати власними емоціями та почуттями; знання оратором особливостей аудиторії, зокрема, її здатності до сприйняття аргументації (нахили, потреби, інтелектуальні можливості, ступінь відкритості мислення тощо).

2. Закони логіки в аргументації оратора

Існують закони логіки, які оратор не може порушувати. *Логіка* (з гр. означає «побудований на міркуванні») – це наука про форми та засоби висловлення думки. Термін також пов'язаний з відомим нам поняттям «логос» – слово, зміст, основа, наука. Існують такі закони логіки:

1. *Закон тотожності* (усяка сутність збігається з собою або дорівнює собі). Цей закон сформулював Аристотель у своїй праці «Метафізика». Дія закону поширюється на 1 мовне ціле в межах певного періоду. Якщо ми якийсь явище характеризуємо з позитивного боку, то не можемо водночас оцінювати його негативно. Наприклад, неправильним з погляду логіки є таке міркування: *ця книга змістовна і дуже цікава, проте в ній немає головного, а якщо бути уважнішим – то взагалі нічого доброго в ній і нема.*

2. *Закон суперечності* (ніяке судження не може бути одночасно істинним та помилковим). Тобто вислови, що суперечать один одному, не можуть бути водночас істинними.

3. *Закон виключення третього* (він є продовженням 2-го закону: істинним може бути або вислів, або його заперечення). Із двох висловів, що суперечать один одному, стосовно того самого предмета

(явища, особи) лише один – істинний. Іноді об'єднують закон суперечності і виключеного третього в загальне положення: між двома висловами, що суперечать один одному, нема середнього (третього не дано). Одна з умов цього закону – точність протиставлення. Можна протиставити любов ненависті, добро – злу, а не ліхтар сиру (Дюбуа «Загальна риторика»).

4. *Закон достатньої підстави* (усяке судження має бути належно обґрунтоване). Цей закон сформулював німецький філософ Лейбніц (кін. XVII – поч. XVIII). Обґрунтуванням вважають таке судження або кілька суджень, які не потребують доказів, бо це вже все доведено або перевірено чи десь зафіксовано як доказ. Це можуть бути: стійкі універсальні судження (аксіоми, закони), загальновизнані людським досвідом судження (хто народився, той помре), власні судження, істинність яких доведена.

Вимоги цих законів дають змогу сформулювати застереження до мовлення оратора:

- оратор не може висловлюватись двозначно, безпідставно переходити з однієї думки на іншу. Його мовлення має характеризуватися ясністю, чіткістю, конкретністю;
- промовець не повинен допускати суперечливих висловлювань, він має послідовно захищати свої думки;
- міркування оратора мають бути достатньою мірою аргументованими, спиратися на беззаперечні факти, науково обґрунтовані істини.

3. Типи логічних помилок

Логічні помилки бувають двох типів: помилки внаслідок неточного визначення предмета і поділу понять та помилки в структурі силогізму⁴³.

До першої групи помилок належать такі:

- суперечності в самому визначенні: *холодне полум'я, гарячий сніг*;

⁴³ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 127–130.

- визначення невідомого через інше невідоме (промовець, не знаючи освітнього рівня слухачів, посилається на те, чого вони не знають, унаслідок чого немає зворотного зв'язку й очікуваного ефекту);

- заперечення замість визначення: *Чорне – це не біле;*

- повторення доказу (тавтологія): *Цього не може бути, бо такого не може бути;*

- неврахування полісемії слова: *Чи будемо ми сьогодні дивитися фільм? – Подивимося* (слово *подивимося* може означати і те, що співбесідники подивляться фільм, і сумнів у цьому);

- плеоназм: *період часу, прейскурант цін;*

- порівняння замість визначення (коли не знає точно визначення: *кава – це щось як наркотик*);

- побудова лінійних ланцюжків, де мають бути ієрархічні: *поети і письменники;*

- змішування істотного з випадковим (додаткові ознаки подає як основні): *Усі чоловіки люблять телевізор.*

Логічні помилки в структурі силогізму:

- первинна неправда (помилкова теза викладу стає причиною наступних помилкових суджень);

- підміна тези (не довівши попередньої тези і не зробивши висновку, промовець переходить до іншої тези);

- змішування кількох питань в одному;

- змішування причини й наслідку (наступну подію подає як причину попередньої, хоча вона є наслідком, виразно подає події, через що не може зрозуміти, де наслідок, а де причина);

- аргументація неправдивими судженнями призводить до неправдивого висновку;

- «коло» в доказі:

- *Якщо ти цього не втрачав, то ти його маєш?*

- *Так.*

- *Чи втрачав ти роги?*

- *Ні.*

- *Отже, ти їх маєш.*

4. Спростування

Спростування – це логічна операція встановлення хибності або необґрунтованості певного твердження. Зважаючи, на який структурний компонент спрямована така дія, розрізняють: спростування тези, спростування аргументів, спростування демонстрації.

Спростування тези передбачає доведення хибності заявленого положення. Для цього використовують виведення таких наслідків із тези, які суперечать загально визнаним фактам, або ж побудову оратором аргументації на користь власної тези, якщо вона є антитезою до висловленого опонентом положення.

Спростування аргументів передбачає критику аргументів опонента, обґрунтування їхньої неспроможності підтвердити тезу. Спростування демонстрації – це доведення, що теза опонента не випливає з аргументів.

Щоб досягти логічної доказовості промови, потрібно враховувати особливості сприйняття аудиторією усного мовлення, зокрема, незворотність у часі, тому досвідчені оратори вдаються до повторів; уповільнюють, якщо треба, темп мовлення; по-різному ілюструють ту саму думку.

2.4 Риторика діалогу. Еристика

Найбільш складне в суперечці не стільки захищати власну позицію, скільки мати про неї чітке уявлення.

Андре Моруа

1. Із історії еристики.
2. Поняття про суперечку. Види суперечок.
3. Правила ведення суперечки.
4. Помилки в тезах і аргументах.

Література

Основна:

1. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 216–220.
2. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навчальний посібник / М. Препотенська. – Київ : Фірма «ІНКОС», 2009. – С. 196–224.
3. Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки: Навчальний посібник / І. В. Хоменко. – Київ : Юрінком Інтер, 2001. – С. 5–10, 53–65.

Додаткова:

1. Дейл Карнегі. Як завойовувати друзів і впливати на них / Дейл Карнегі. – Рига, 1990. – 192с.
2. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування: навч. посібник / Я. Радевич-Винницький. – Київ : Знання, 2006. – С. 223–235.
3. Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. – Москва, 2002.
4. Томан І. Мистецтво говорити / І. Томан. – Київ : Політвидав України, 1989. – 293 с.

1. Із історії еристики

Термін *еристика* (грец.) означає «мистецтво сперечатися, полемізувати», його корені сягають глибокої давнини. Спочатку під «еристикою» розуміли систему прийомів, використання яких забезпечувало перемогу в суперечках.

Якщо історія, філософія та мистецтво в Стародавній Греції мали одну покровительку – музу Клію, то мистецтво суперечки охороняли дві богині, дві Ериди, яких називали богинями спору. Ерид було дві, бо греки розмежовували суперечку *конструктивну*, спрямовану на досягнення істини, і суперечку *конфліктну*, мета якої не з'ясування істини, а боротьба з опонентом і перемога в цій боротьбі (агоне, звідси й українське слово «агонія» – боротьба зі смертю). Суперечку заради істини вони називали *діалектичною*, а спір заради перемоги, агональний спір – *еристичною* суперечкою.

Визнаним майстром діалектичної суперечки в Стародавній Греції вважали Сократа (бл. 470–399 рр. до н. е.), який у своїх бесідах за допомогою влучно поставлених запитань намагався відшукати істину. Відповідаючи на запитання, співрозмовник Сократа висловлював певну думку з поставленої проблеми, яка зіставлялася з фактами, свідченнями та іншими вже доведеними істинами. Завдання самого Сократа якраз і полягало в тому, щоб показати суперечність думок учасників спору із твердженнями, які вони висловили раніше, і на підставі цього спростувати їх.

Модель суперечки заради перемоги репрезентували в Стародавній Греції софісти. Вони вважали, що за допомогою мистецтва спору можна довести будь-яке положення, хоч яким нісенітним воно не було б. Спочатку слово «софіст» означало людину освічену, талановиту, яка проявила себе в певній діяльності. Наприкінці V ст. софістами стали називати платних учителів мудрості. Мета їхньої роботи полягала в навчанні учнів різноманітним хитрощам та прийомам обдурювання співрозмовників. Треба зазначити, що софісти на досить високому рівні володіли тогочасною логікою. У зв'язку з цим багато їхніх прийомів базувалися на свідомому порушенні тих чи тих правил та законів цієї науки. Викладацька діяльність софістів була дуже прибутковою. До прикладу, засновник школи софістики – Протагор (бл. 490–бл. 420 рр. до н. е.) – навіть зміг замовити у видатного скульптора своє золоте погруддя, яке потім поставив перед одним із храмів Стародавньої Греції.

Окрім побудови різноманітних міркувань, софісти також полюбили в суперечках ставити такі запитання, на які практично неможливо було дати відповідь: як би людина не відповідала, усе одно вона опинялася в пастці. Наприклад, софіст запитує: «Чи перестав ти бити свого батька?» Співрозмовник відповідає: «Так». Отже, виходить, що він бив батька, а зараз перестав. Співрозмовник відповідає: «Ні». Отже, він бив, б'є і буде бити батька. Такі й подібні до них приклади отримали назву *софізмів*. Цей термін дійшов до наших часів. Тільки зараз «софізмами» називають логічні помилки,

яких людина припускається у своїх міркуваннях навмисно для введення в оману співрозмовника, обґрунтування неправдивого твердження в процесі суперечки.

Окрім Сократа і софістів, значну увагу дослідженню суперечки приділяв також *Аристотель* (384–322 рр. до н. е.). Його праці «Топіка» й «Про софістичні спростування», що увійшли до «Органону», є першою спробою системно викласти основні засади теорії та практики суперечок. Аристотель розрізняв три види суперечок: діалектичну (мета якої полягає в досягненні істини), софістичну (метою якої є позірна мудрість заради слави в погоні за наживою) й еристичну (суперечка заради перемоги). Найвищим видом спору він вважав діалектичну суперечку. Два останні види суперечок Аристотель не визнавав і переконливо виступав проти них. Він ґрунтовно дослідив можливі прийоми маніпулювання людьми в подібних спорах і спробував розробити тактичні прийоми протидії хитрощам, що застосовувалися в таких комунікативних процесах. Його твір «Про софістичні спростування» загалом присвячений розгляду саме цих питань.

У середні віки техніка суперечок була ще більше вдосконалена. У рамках патристики, теологічної схоластики, апологетики розроблялися різноманітні прийоми аргументації та критики, упроваджувалися нові стратегії та тактики проведення суперечок. Основою середньовічної діалектики була логіка Аристотеля.

За часів Відродження мистецтво суперечки отримало новий поштовх до розвитку. Трактати італійських гуманістів Лоренцо Валли, Леонардо Бруні, Рудольфа Аґріколи, гуманістична сатира Еразма Роттердамського, політичні аргументи Нікколо Макіавеллі стали новим внеском у теорію та практику мистецтва суперечки та аргументації.

Варто зазначити, що з розвитком мистецтва суперечки після Аристотеля поняття *діалектика*, *еристика* та *софістика* вже не розмежовували. Зокрема, наприклад, видатний німецький філософ Еммануїл Кант (1724–1804) у трактаті «Логіка» і Артур Шопенгауер (1788–1860) у праці «Еристика, або мистецтво сперечатися»

розглядали діалектику як «мистецтво сперечатися або вести бесіду». На думку А. Шопенгауера, предметом суперечки має бути «спільна діяльність двох розумних істот, які думають разом, а звідти неодмінно випливає суперечка, тобто духовна боротьба, якщо тільки вони не погоджуються поміж собою, як вивірені годинники».

Основний тип комунікації, який розглядає А. Шопенгауер, – це суперечка, метою якої завжди є не просто переконання співрозмовника в слушності своєї думки, а саме перемога. Як бачимо, у цьому німецький філософ не поділяє думок Аристотеля. Він вважає, що природним для будь-якої людини є бажання перемогти в суперечці. У спорі сперечальник передусім буде шукати помилку не у своїх міркуваннях, а в міркуваннях співрозмовника, і навряд чи одразу ж погодиться з критикою своєї позиції.

Щоб допомогти людині в складних ситуаціях спорів завжди перемагати, А. Шопенгауер розробив і дослідив спеціальні прийоми та хитрощі, які поєднав у своєму вченні, котре назвав «еристичною діалектикою».

Визначним європейським дослідником мистецтва суперечок був академік С. Поварнін (XIX ст.). Автор чітко скласифікував етичні й неетичні («недозволені») засоби ведення суперечки. Низку порад щодо засобів аргументації й контраргументації в процесі суду залишили відомі російські адвокати А. Коні та С. Плевако.

Отже, теорія та практика мистецтва суперечки цікавили спеціалістів протягом багатьох століть. У наш час ця проблематика не втратила своєї актуальності. Розбудова правової держави надає кожній людині реальне право на власну думку, на раціональну суперечку, на діалог. Новий комунікативний простір потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного і можуть в активних комунікативних процесах захищати власну позицію. Проте, на жаль, культура сучасних суперечок іноді не витримує ніякої критики. Співрозмовники не можуть чітко висловити своєї позиції, побудувати аргументації, грамотно розкритикувати позицію супротивника, знайти елементарні помилки у своїх висловлюваннях і у висловлюваннях опонента, не володіють

прийомами ведення різноманітних суперечок тощо. У зв'язку з цим оволодіння мистецтвом суперечки стає одним з актуальних завдань для широкого кола спеціалістів, професійна діяльність яких пов'язана із впливом на людей через різноманітні види комунікацій, зокрема суперечку: педагогів, журналістів, юристів, менеджерів, політиків тощо. Не буде перебільшенням сказати, що в сучасному суспільстві не можна бути професійним комунікатором, не знаючи основ теорії та практики мистецтва суперечки. Сьогодні під *еристикою* розуміють напрям досліджень, основна мета яких полягає в розгляді різноманітних характеристик (логічних, семіотичних, психологічних тощо) такого складного комунікативного процесу, як суперечка.

2. Поняття про суперечку. Види суперечок

Суперечка – словесне змагання між двома або кількома особами, при якому кожна зі сторін обстоює свою думку, правоту; // широке публічне обговорення якого-небудь спірного питання, дискусія // Сварка, чвари⁴⁴.

Будь-яка суперечка передбачає зіткнення думок або позицій. Кожна сторона активно обстоює свою думку та намагається розкритикувати міркування супротивника. Якщо немає такого зіткнення думок, то немає і самого спору, а є якась інша форма комунікації. Наприклад, проповідь, молитва, лекція, доповідь не є суперечками. Якщо аргументація з якогось питання спрямована на людей, які нейтрально або позитивно (тобто некритично) ставляться до неї, то немає ніяких підстав вважати цю комунікативну ситуацію суперечкою. Обов'язковими учасниками суперечки є *пропонент, опонент і аудиторія*.

Пропонент – це той, хто висуває, обстоює деяку тезу. Без пропонента не може бути ані спору, ані аргументативного процесу, оскільки спірні питання не виникають самі собою, вони повинні бути кимось сформульовані і поставлені на обговорення. Пропонент може висловлювати власну думку або представляти колективну позицію з того чи того питання.

⁴⁴ Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел. – Київ : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – С. 1216.

Опонент – другий обов'язковий учасник суперечки. Це той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент. Опонент може бути безпосередньо присутнім брати участь у спорі. Але може бути й така ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в аргументативному процесі.

Аудиторія – третій, колективний суб'єкт суперечки. Це не пасивна маса людей, а колектив, який має свої переконання, свої позиції, міркування з питання, що обговорюють. Вона є основним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

Існує декілька класифікацій суперечок. Суперечка *за формою* може бути *дискусією, полемікою, диспутом або дебатами*.

Дискусія (лат. *discussio* – розгляд, дослідження) – 1) широке публічне обговорення якого-небудь спірного питання; 2) *перен.* суперечка окремих осіб⁴⁵.

Полеміка (від гр. *polemikos* – ворожий, войовничий) суперечка в суді, у пресі, на диспуті, зборах; зіткнення різних поглядів при обговоренні будь-яких наукових, політичних, літературних та інших питань⁴⁶.

Диспут (лат. *disputo* – міркую, сперечаюся) 1) публічний спір на наукову, літературну чи іншу тему; 2) *заст.* публічне обговорення наукової праці, написаної на здобуття наукового ступеня⁴⁷. Диференційними ознаками диспуту є такі:

- диспут – це завжди публічна суперечка;
- предметом диспуту виступає наукове або суспільно важливе питання;
- організаційні форми диспуту можуть бути різноманітними: обговорення дисертації, публічний захист тез тощо;
- на відміну від дискусії, диспут не тільки з'ясовує підстави, а й виявляє позиції сперечальників. Нерідко останнє в диспуті стає ГОЛОВНИМ.

⁴⁵ Словник іншомовних слів / уклад. Л.О. Пустовіт та ін. – Київ : Довіра, 2000. – С. 361.

⁴⁶ Там само. – С. 746.

⁴⁷ Там само. – С. 371.

Дебати (фр. *debats* – сперечатися) – обговорення справи, проблеми, обмін думками, дискусія на з'їздах, зборах, засіданнях у суді тощо⁴⁸.

Мовно-жанрові особливості дискусії добре простежуються в зіставленні її з полемікою.

Дискусія (лат. *discussio* – розгляд, дослідження) – це вид суперечки, у межах якого розглядають, досліджують, обговорюють певну проблему, щоб досягти припустимого, а якщо можна, і вагомого її рішення. Здебільшого учасниками дискусії є особи, що володіють потрібними знаннями щодо питання, яке обговорюють, і мають повне право ухвалювати рішення, рекомендувати прийняти ту чи ту ухвалу.

Дискусія становить послідовну низку висловлювань її учасників стосовно того самого предмета, що забезпечує необхідну складність обговорення. Здебільшого тему дискусії формулюють заздалегідь, що дає змогу її учасникам підготуватися до неї більш ретельно.

Від інших видів суперечок, передусім від полеміки, дискусія відрізняється своєю цілеспрямованістю й засобами, що використовуються. Мета будь-якої дискусії – досягнення максимально можливого, за цих обставин, ступеня згоди її учасників з приводу проблеми, що обговорюється. Очевидно, що дискусія містить певну частку компромісу, тому що вона більше зорієнтована на пошук і затвердження істини чи ухвалення оптимального рішення, ніж на перемогу певної позиції.

Підсумок дискусії не має зводитись до суми поглядів стосовно предмета, який обговорюють. Результат дискусії повинен виявлятися в більш-менш об'єктивному судженні, яке підтримують усі учасники дискусії чи їхня більшість.

Слово «*полеміка*» прийшло з давньогрецької мови (*polemikos* перекладається як войовничий, ворожий). Справді, на відміну від дискусії, у полеміці присутнє змагання, боротьба, є певний ступінь войовничості та ворожості, що зумовлюється метою, яку визначили учасники полеміки. Саме тому у свідомості більшості людей полеміка

⁴⁸ Словник іншомовних слів / уклад. Л.О. Пустовіт та ін. – Київ : Довіра, 2000. – С. 322.

асоціюється з комунікативним актом, що називається гострим сперечанням. Полеміка – вид суперечки, у межах якої основні зусилля сторін спрямовані на затвердження (перемогу) своєї позиції відносно предмета, що обговорюється. Диференційними ознаками полеміки є такі:

- основне для пропонентів – затвердження своєї позиції;
- пропоненти більше, ніж у дискусії, вільні у виборі засобів суперечки, її стратегії й тактики. У полеміці допускається використання більшої кількості некоректних прийомів, таких, як захоплення ініціативи, раптовість у використанні доказів, навіть і психологічних, нав'язування свого сценарію суперечки тощо.

Водночас існують ознаки, спільні для полеміки і дискусії: наявність певного предмета суперечки, змістова складність, детермінована відкритість аргументів, послідовність виступів опонентів, неприпустимість використання некоректних логічних та психологічних прийомів, порушення етичних норм.

Залежно від мети розрізняють: *суперечку заради істини, суперечку заради переконання, суперечку заради перемоги й суперечку заради суперечки.*

Суперечка заради істини, або діалектична суперечка, трапляється рідко (слово «діалектична» застосовуємо в його первісному значенні: діалектикою в Стародавній Греції називали мистецтво досягнення істини в процесі бесіди). У такій суперечці дуже старанно добирають та аналізують докази тих, хто сперечається, ретельно оцінюються позиції та погляди протилежних сторін, тобто, по суті, ведеться спільний пошук істини. Такий спір можливий лише між компетентними, обізнаними з цією проблемою людьми, які зацікавлені в її розв'язанні. Девізом такої суперечки можна назвати вислів: «Платон мені друг, але істина дорожча». Образно учасників суперечки заради істини можна уявити як двох людей, що розпилюють однією пилкою стовбур дерева. Як підкреслював відомий філософ та логік С. Поварнін, цей вид суперечки дає, окрім безперечної користі, істинну насолоду та задоволення і є насправді «розумовим банкетом».

Завданням суперечки може бути не тільки перевірка істинності якогось положення, а й *переконання іншої людини*. Тут важливо зазначити два моменти: людина може переконувати іншу людину або тому, що сама щиро вірить в те, що є предметом переконання, або тому, що «так треба» з огляду на певні обставини, хоча сама насправді не поділяє думки, які обстоює (наприклад, офіційні проповідники різних учень, сект, агітатори, торгові представники різноманітних фірм тощо). Прийоми, які застосовують у подібних суперечках, можуть бути коректними і некоректними, головне – переконати співрозмовника в слушності своєї думки. Одним із мотивів переконання може бути переконання людини в мудрості співрозмовника. Якщо для цього застосовують різноманітні хитрощі, то таку суперечку називають софістичною.

Метою суперечки буває не тільки дослідження істини чи переконання, а й *перемога*. Мотиви проведення такого спору можуть бути різноманітними. Один вважає, що обстоює справедливість, інший – захищає суспільні інтереси, третій нав'язує свою думку, тому що в нього великий життєвий досвід і він знає, як повинно бути, четвертому потрібно самоутвердження тощо. Головне завдання, що стоїть перед суперечниками, полягає в тому, щоб «взяти гору» над супротивником будь-якою ціною, використовуючи будь-які методи. Така суперечка називається ще еристичною суперечкою. Іноді трапляється й інша назва – «парламентська суперечка». Характерною ознакою еристичної суперечки є те, що вона є суперечкою про цінності, про ствердження якихось власних оцінок і критику протилежних. У зв'язку з цим метою такої суперечки завжди є перемога, а не досягнення істини. Причому перемога тут витлумачується як ствердження якоїсь системи цінностей (оцінок або норм) і відповідно до цього – прийняття конкретного напрямку майбутньої діяльності. До речі, суперечка заради істини також може перетворитися на суперечку заради цінностей, якщо вона буде орієнтуватися не на істину, а на перемогу однієї зі сторін.

Варто зазначити, що в процесах реальної комунікації суперечка заради перемоги трапляється значно частіше, ніж суперечка заради

істини. Остання здебільшого трапляється в науковій діяльності, але й там нерідко переростає в суперечку про цінності.

Досить часто трапляється і такий вид спору, як *суперечка заради суперечки*. Це, так би мовити, «мистецтво заради мистецтва», своєрідний «спорт». Для людей, які ведуть подібний спір, однаково, про що, з ким і з якою метою сперечатися. Головне для них – перебувати в стані сперечання. «Такий «спортсмен», – пише С. Поварнін, – не розбирає часто, заради чого потрібно сперечатися, а заради чого не потрібно. Радий сперечатися за все і з будь-ким, і що парадоксальніша, що важча думка, яку обстоюють, то вона іноді для нього стає ще привабливішою. Для деяких взагалі не існує парадокса, який вони не взяли б захищати, якщо ви сказали «ні»... Сьогодні такий «спортсмен» доводить, що А є Б, і так гарячкує, немовби це – саме свята святих його душі. Завтра він буде доводити, що А не Б, а В, і так само гарячкуватиме».

Суперечки також можна розрізняти за *кількістю осіб*, що беруть участь в обговоренні проблемних питань. За цією ознакою виділяють три види спорів: *суперечка-монолог* (людина сперечається сама з собою, це так званий внутрішній спір), *суперечка-діалог* (сперечаються дві особи) та *суперечка-полілог* (спір ведеться кількома особами).

Зі свого боку, суперечка-полілог може бути масовою (усі присутні беруть участь у спорі) і груповою (спірне питання вирішує окрема група осіб у присутності всіх учасників).

І, нарешті, за *способом ведення боротьби думок* суперечки поділяють на *усні та письмові*. Усна форма спору передбачає безпосереднє спілкування конкретних осіб. Такі суперечки, зазвичай, обмежені за часом і замкнені в просторі: проводяться на конференціях, засіданнях, заняттях тощо.

Письмова форма суперечки передбачає опосередковане спілкування учасників спору. Такі суперечки триваліші за часом, порівняно з усними.

Суперечка – це комунікативний процес, у рамках якого відбувається зіставлення поглядів, позицій сторін, які беруть у ньому

участь, при цьому кожна з них намагається аргументовано утвердити своє розуміння питань, що обговорюються й спростувати аргументи протилежної сторони. Нечасто суперечка завершується безумовною перемогою однієї зі сторін, але це не применшує цінності цього комунікативного акту. По-перше, оскільки в суперечці змагаються ідеї, то її учасники збагачуються ідейно, на відміну від обміну речами, більш ефективно. Б. Шоу так обґрунтував цю тезу: *«Якщо ви маєте одне яблуко і я одне, то при обміні ними і у вас, і в мене залишиться по одному яблуку; але якщо у вас є одна ідея, а в мене інша, і ми обмінюємося ними, то внаслідок такого обміну в кожного з нас буде по дві ідеї»*. По-друге, здійснивши процес суперечки, опоненти приходять до більш глибокого розуміння як власної позиції, так і позиції свого опонента. По-третє, під час суперечки можна дізнатися щось нове і тим самим поповнити свій багаж знань та розширити кругозір.

3. Правила ведення суперечки

Як зазначалось раніше, мистецтво ведення суперечки отримало назву *еристика*. Еристика є інтегральним мистецтвом, що виникає на стику знань та вмінь, які формуються під час вивчення логіки, психології, етики та риторики. З огляду на це мистецтво суперечки можна охарактеризувати двома основними ознаками: *доказовістю та переконливістю*. *Доказовість* – це логічний вплив на опонента вимушеністю роздуму. *Переконливість* – це психологічний вплив на опонента, спрямований на сприйняття ним тієї чи тієї ідеї. У межах суперечки доказовість та переконливість відносно незалежні. Можливі такі їхні комбінації: а) доказово та переконливо; б) доказово, але не переконливо; в) не доказово, але переконливо; г) не доказово і не переконливо. Ідеальний варіант, до якого варто прагнути в будь-якій суперечці, – доказовість та переконливість роздумів одночасно. За більш ніж двохтисячолітню історію свого існування еристика виробила загальні рекомендації, виконання яких сприяє підвищенню результативності суперечки:

- ніколи не треба дискутувати з приводу тем, понять, що є аксіомами й не потребують доведення;

- якщо є можливість досягти згоди без суперечки, потрібно нею скористатися;
- не треба починати суперечку через дрібниці; якщо сперечатися, то тільки з принципових питань;
- підґрунтям для суперечки має бути наявність несумісних позицій стосовно того самого предмета;
- суперечка має бути предметною, а предмет суперечки достатньо зрозумілим та незмінним упродовж усієї її тривалості;
- суперечка можлива лише за наявності певної спільності початкових позицій, котра здатна стати джерелом початкового взаємопорозуміння опонентів, а також відомої суми знань про предмет суперечки;
- суперечка передбачає дотримання певних правил та законів логіки, етики та психології;
- суперечка не має стати самоціллю, у ній недопустимі випадки особистісного характеру; треба пам'ятати, що суперечка повинна бути засобом досягнення істини, ухвалення оптимального рішення;
- у суперечці можна використовувати лише коректні прийоми, котрі можуть містити в собі хитрість, спонтанність, атаку, але не неправду, приниження гідності опонента, зміни предмета суперечки та ін.
- треба намагатись висловлювати свої думки коротко, логічно та красиво;
- потрібно вгамувати страх і хвилювання, бо інакше вони пригальмують вашу думку.

Правила ведення суперечки

Мистецтво суперечки передбачає знання певних правил, які допоможуть грамотно, переконливо дискутувати:

- чітко усвідомте мету й модальність суперечки;
- правило Гомера: розміщуйте аргументи в такій послідовності: сильний – слабкий – найсильніший;

- правило Сократа: найважливіше питання суперечки розміщуйте після 2-3 запитань, з яких у вас з опонентом однакові міркування: у такий спосіб легше дістати згоду;

- не намагайтеся все заперечувати (можна скористатися прийомом *умовного схвалення* – погодьтеся з якимись положеннями опонента, але заперечуйте йому в найголовнішому);

- не висловлюйте відразу всі положення, тези чи аргументи, майте про запас що сказати;

- будьте уважними до висловлювань опонента, помітивши суперечність у його міркуваннях, скористайтеся методом сократівської іронії: ставте запитання, поки він сам собі не почне заперечувати;

- правило перевірки: від часу до часу перепробуйте почути інформацію за допомогою таких фраз: *Ви сказали, що ...; чи правильно я зрозуміла, що ...; уточніть, будь ласка...*

- не підмінюйте тему суперечки й не дозволяйте цього робити опонентові;

- намагайтеся знаходити спільне в позиціях – своїй і опонента. Дуже важливо робити це від початку розмови. Наполягати на істині, а не на своїй думці;

- якщо суперечка публічна, апелюйте до аудиторії (*колеги знають..., студенти підтвердять..., слухачі пам'ятають...*);

- уникайте суперечок про те, чого добре не знаєте; переводьте розмову в інше русло (майте про запас свіжі новини, події, факти, жарти (але зі своїх не смійтесь, нехай це роблять інші), сенсації, дотепи тощо);

- уникайте ситуацій «з'ясування стосунків», коли настрої погані, не дискутуйте;

- завжди будьте готові до кроку назад, не соромтеся перепросити;

- правило Паскаля закликає підтримувати гідність співрозмовника, не заганяти його в глухий кут своїми аргументами;

- з повагою ставтеся до партнера: не насміхайтеся з його вад і помилок, не ображайте, не дратуйте оцінними висловлюваннями на зразок: *Ви не компетентні в цих питаннях* тощо;

- пам'ятайте про ввічливість і пошанні форми.

Суперечка вимагає компетентності, ерудиції, знань правил полемічного мистецтва, високої загальної культури, вміння мислити творчо, конструктивно. Успіх у суперечці значною мірою залежить від світоглядної переконаності, твердої позиції, відсутності байдужості, почуття занепокоєння, постійної роботи над собою. Суперечка, полеміка виступають як методи виховного впливу на особистість, ефективним способом формування переконання. Рівень, якість суперечки визначається насамперед рівнем інтелекту, цивілізованістю суспільства, зрілістю його мислення. Оволодіння культурою суперечки, вміння будувати обговорення для пошуку правильних відповідей на поставлені життям питання є важливим чинником, що забезпечує будівництво правової, демократичної держави.

Основною частиною суперечки є аргументація. Аргументація – це діяльність учасника суперечки, мета якої – захист власної позиції й водночас бажання переконати опонента в її правильності, прийнятності. Складниками аргументації, як про це вже йшлося в попередній лекції, є теза, аргумент і демонстрація.

Існують правила щодо тез, щодо аргументів, щодо форми.

Висуваючи тези, варто пам'ятати:

- теза має бути чітко сформульована й зрозуміла для аудиторії;
- теза має залишатися тією самою впродовж усього доведення;
- теза не повинна мати логічних суперечностей.

Помилки, які виникають унаслідок порушення правила щодо тез можуть бути⁴⁹: відступ від тези, підміна тези, втрата тези. При відступі від тези замість початкової тези доводять подібну чи якимось чином пов'язану з нею. Якщо людина, що сперечається, усвідомлює, що вона не може довести чи захистити вихідну тезу, вона може

⁴⁹ Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 65–66.

спробувати її замінити. Цей вид помилки називають підміна тези. Буває, що учасник суперечки у своїх роздумах відходить від вихідної тези настільки далеко, що забуває про нього. У такому разі помилка називається втратою тези.

Теза має спиратися на надійну аргументацію. До аргументів висувають такі вимоги:

- аргументи мають бути істинними;
- аргументи мають бути достатніми для цієї тези;
- потрібно завжди орієнтуватись на аудиторію (аргумент може бути істотним для цієї тези, але не бути переконливим для аудиторії);
- образна форма аргументації.

Помилки в доказах існують такі⁵⁰:

- хибний доказ – коли аргумент становить хибну думку;
- мимовільний доказ, «випередження основи» – як аргумент виступає таке твердження, яке не є заздалегідь хибним, але потребує доведення;

• «коло в обґрунтуванні» – це така помилка, коли для доведення тези використовують аргумент, який, зі свого боку, впливає з цієї тези.

2.5 Взаємодія оратора й аудиторії

Оратор, проповідник також з'являються перед публікою власною персоною, подібно до актора... Але тут велика різниця: оратор з'являється для того, щоб говорити, а не для того, щоб виставляти себе напоказ.

Жан-Жак Руссо

1. Способи запам'ятовування тексту.
2. Образ оратора. Риторичний ідеал.
3. Образ аудиторії.

⁵⁰ Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 67–68.

4. Контакт між оратором та аудиторією. Шляхи подолання опору аудиторії.

Література

Основна:

1. Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова– Львів : Світ, 2001. – С. 198–205.

2. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 105–115.

3. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 171–190.

4. Сагач Г. М. Риторика: навч. посібник для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – К.: ВД «ІнЮре», 2000. – С. 168–174.

Додаткова:

1. Громовий В. Таємниці живого слова: тренінги з риторики / В. Громовий // Українська мова й література в середніх школах, гімназіях, ліцеях та коледжах. – 2000. – № 1. – С. 171–174.

2. Караванський С. Тональність – великий чоловік / С. Караванський // Українська мова та література. – 1998. – Ч. 42 (106), листопад.

3. Сорапулова Є. Основи майстерності володіння увагою слухачів / Є. Сорапулова // Дивослово. – 2001. – № 3. – С. 22–23.

4. Федорос Д. Ф. Риторика – наука та мистецтво переконувати / Д. Ф. Федорос // Вивчаємо українську мову та літературу. – 2009. – № 30. – С. 14.

1. Способи запам'ятовування промови

Звісно, що запам'ятовування значною мірою залежить від значущості інформації для того, хто її слухає. Розділ риторики, який вивчає особливості запам'ятовування ораторської промови, як ви вже знаєте з попередніх лекцій, називають *меморією*. Виокремлюють три способи (прийоми) запам'ятовування: *механічний, логічний, мнемотехнічний*.

В основі механічного запам'ятовування лежить багаторазове повторювання (так зване *зубріння*). Логічне запам'ятовування передбачає дотримання двох вимог: усвідомлення того, для чого потрібно запам'ятати матеріал, і розуміння смислу того, що треба запам'ятати.

Мнемонічні (мнемотехнічні) прийоми запам'ятовування побудовані на утворенні асоціативних зв'язків між елементами ряду, що запам'ятовується, та опорного ряду. Засновником мнемотехніки вважають давньогрецького поета Симоніда Кеоського. На його думку, найважливішим для пам'яті є розташування. Сьогодні виокремлюють такі види мнемонічного запам'ятовування:

- асоціативне запам'ятовування: що більше різноманітних асоціацій пов'язано з інформацією для запам'ятовування, то краще остання закріплюється в пам'яті. Розрізняють асоціації за суміжністю, за схожістю, за контрастом;

- метод ключових слів (вивчені заздалегідь слова допомагають відтворити весь текст промови);

- «римська кімната», або метод місць, ґрунтується на зорових асоціаціях, які становлять певну послідовність предметів або місць. Спочатку вибирають певну кількість предметів для запам'ятовування, потім ключові думки промови пов'язуються з певними образами кімнати в тому порядку, у якому рухається оратор своєю кімнатою. Такий спосіб запам'ятовування вимагає уважності і здатності відчувати.

Варто зауважити, що в кожній людини індивідуальні особливості пам'яті, тому оратор самостійно розробляє оптимальну для себе методику запам'ятовування.

Оратор має також враховувати особливості сприйняття інформації аудиторією. До них належать⁵¹:

- *ефект рамки*;
- *магічне число*.

⁵¹ Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 107.

Суть *ефекту рамки* полягає в тому, найкраще аудиторія запам'ятовує початок і кінець промови, тому вони мають бути ретельно продумані.

Магічне число характеризує обсяг оперативної пам'яті людини. Найкраще сприймають фрази з 10–13 слів, а фрази, що складаються більше ніж з 30 слів, практично аудиторія не сприймає.

Отже, знання способів запам'ятовування тексту промови допоможуть ораторові оптимізувати процес підготовки до виступу; чіткість структури, ясність та стислість викладу, образність мовних конструкцій сприяють кращому запам'ятовуванню промови самим оратором на етапі підготовки, а на етапі виголошення ці компоненти сприяють кращому засвоєнню промови аудиторією.

2. Образ оратора. Риторичний ідеал

У класичній риторичній теорії поняття образу оратора належало до основних. Проте спочатку вся увага риторів була звернена переважно на те, якою має бути переконлива промова, згодом коло зацікавлень дослідників риторики і вчителів у риторичних школах поширюється на три невід'ємні складники риторичного діяння: *оратор – промова – слухачі*.

У давньогрецькій риторичній теорії, головним завданням якої було переконувати слухачів засобами живого слова, панівною вимогою до оратора була добродійність, здатність викликати довіру в слухачів, тобто оратор повинен бути настільки добрим і приємним, щоб люди мимоволі ставали його слухачами, вірили йому. Ритор мав бути високоосвіченою і талановитою людиною, а ще й фізично досконалою.

Оратор завжди на людях, а під час промови він підлягає суворішому суду, ніж інші, «і скільки разів ми виступаємо, стільки разів над нами здійснюється цей суд»⁵², – стверджував Цицерон. На думку видатного майстра слова, «оратор повинен володіти дотепністю діалектика, думками філософа, словами мало не поета,

⁵² Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 180.

пам'яттю законодавця, голосом трагіка, грою такою, як у кращих лицедіїв... Нічого немає прекраснішого за досконалого оратора...».

Оратор не може бути байдужим до предмета промови, йому потрібні «... ревність і захоплена любов до справи! Без цього у житті не можна дійти взагалі ні до чого великого, а надто до того, до чого ти прагнеш».

Цицерон був переконаний, що оратор має бути всебічно розвиненим, знання поєднувалися б з мораллю (етосом), обов'язок – із задоволенням від естетичної насолоди: «Найкращий оратор є той, хто своїм словом і повчає слухачів, і дає насолоду, і справляє на них сильне враження. Вчити – обов'язок оратора, давати насолоду – честь, справляти ж сильне враження – необхідність»⁵³.

Зрозуміло, що стати таким оратором непросто. Потрібні не тільки природні дані, освіта та виховання, а й талант. Талант оратора – це велика праця над удосконаленням свого мовлення, це постійний пошук чогось нового. Цицерон, передаючи свій досвід ораторської діяльності учням (бо кожний пристойний оратор в античному світі мусив мати і мав послідовників), розкривав процес підготовки промови, наголошуючи на тому, що оратор має робити і в якій послідовності на кожному етапі:

- по-перше, він [оратор] повинен підібрати зміст для своєї промови;
- по-друге, розташувати знайдене по порядку, зваживши й оцінивши кожен доказ;
- по-третє, одягти й прикрасити все це словами;
- по-четверте, зміцнити промову в пам'яті;
- по-п'яте, виголосити її достойно й приємно.

Отже, ідеал античного оратора майже повністю сформований у трактатах Цицерона «Оратор», «Про оратора», «Брут», оскільки він врахував і думки своїх попередників – грецьких риторів.

Хоч від часів Аристотеля й Цицерона минуло багато віків, проте вимоги до оратора не змінилися: основну думку промовець має

⁵³ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 181.

розгортати поступово, реалізуючи чітко визначену мету; кожен виступ має порушувати ту проблему, яка хвилює аудиторію; позиція оратора має бути зрозумілою для аудиторії і водночас переконливою; мовлення має бути правильним, точним, логічним, доречним, а також яскравим, образним; оратор має враховувати конкретну аудиторію, а не просто самовиражатись; жести мають бути природними.

Як уже йшлося, оратор завжди перебував у полі зору не лише слухачів. Ще в античній риторичній послідовно виробилися два риторичні ідеали:

- сократівський (головним у риторичній діяльності є переконливість та істинність такого мовлення, моральність на користь суспільству, чіткість і впорядкованість тверджень);

- софістичний (характерною є формальна переконливість, надмірна словесна краса, пишність, вибагливість мовлення, самовираженість і корисливість оратора).

Сучасні риторичні вважають, що зараз діють три риторичні ідеали⁵⁴:

- перший з них – близький до софістичного, але сьогодні він дуже американізований, саморекламний, нав'язливий, такий, що повсюдно заповнив собою засоби масової інформації і спрямований на маніпуляцію свідомістю мас;

- другий риторичний ідеал несе в собі морально-етичні цінності східнослов'янського, давньоукраїнського ідеалу. Він близький до першого античного ідеалу – ідеалу переконаності й істинності, ідеалу Платона і Сократа.

- третій риторичний ідеал сформувався в імперський і радянський часи. Цей риторичний ідеал називають тоталітарним, пропагандистським.

Слов'янський, давньоукраїнський риторичний ідеал формувалася на античних грецьких традиціях та християнських морально-етичних цінностях. Характерними ознаками для нього є честь, благородство, смиренність, милосердя, шляхетність,

⁵⁴ Мацько Л.І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 186.

слухняність, побожність, духовність. Ці засади сформували риторичний ідеал любові, або ідеал гуманістичної риторики, спрямованої на досягнення гармонії стосунків за допомогою засобів мовного спілкування.

Слов'янський риторичний ідеал найповніше сформований у 10 книгах «Про риторичне мистецтво» (1706 р.) Ф. Прокоповича, зокрема в розділі «Що робить оратора знаменитим». Загалом, продовжуючи традиції античної риторики, відповідно визнаючи її вимоги до оратора, Ф. Прокопович наголошував на патріотичності й почесності місії оратора, на його таланті й працьовитості.

Узагальнюючи вимоги до промовців у контексті сучасного риторичного ідеалу, Л. Мацько згрупує їх у такі позиції⁵⁵:

1. Сповідування певного риторичного ідеалу, тих принципів, які визначають обраний ідеал, реалізація ідеалу в риторичній практиці через дотримання певних рис.

2. Моральний обов'язок оратора – бути чесним, справедливим, добродійним, відкритим для людей.

3. Висока освіченість оратора.

4. Вільне володіння сучасною українською літературною мовою, зокрема її стилістичною системою, способами та прийомами організації художніх засобів для підготовки й виголошення промов.

5. Виразне індивідуальне мовомислення.

6. Промовець має бути національне свідомою особистістю і позитивно впливати на мовну й мовленнєву практики.

3. Образ аудиторії

Аудиторія слухачів – це те, заради чого виникла й розвивалася риторика як наука і як педагогічна майстерність. Слухачі бувають різні: за освітою, за віком, за моральними принципами, нахилами й уподобаннями, зрештою, за внутрішньою і зовнішньою готовністю слухати чи ні, сприймати чи відхиляти оратора. Оратор має передбачити, як не втратити прихильних, здобути байдужих, заспокоїти агресивних. Цицерон вважав, що «вся міць і мистецтво

⁵⁵ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 188–190.

красномовства полягають у тому, щоб або заспокоювати, або збуджувати душі слухачів». Досягти цього може тільки той, хто розуміє людську душу і знає причини, які викликають спалах чи заспокоєння. За переконанням Аристотеля, є «три причини, що викликають довіру до мовця... – це розум, добродійність і доброзичливість...».

Що для цього потрібно ораторові? Насамперед глибокі знання, які є джерелом красномовства, бажання говорити, вміння імпровізувати.

До того ж, оратор має знати певні відомості про аудиторію. «Портрет» будь-якої аудиторії становить сукупність трьох груп ознак: соціально-демографічних, соціально-психологічних та індивідуально-особистісних.

Соціально-демографічні ознаки становлять перший ступінь вивчення аудиторії, спрямований на розкриття «зовнішньої оболонки» людини. До цієї групи можна віднести такі ознаки, як стать, вік, національність, освіта, професія, склад сім'ї тощо.

Соціально-психологічні та індивідуально-особистісні ознаки – це другий ступінь вивчення аудиторії, спрямований на розкриття внутрішнього світу людини.

До соціально-психологічних ознак можна віднести такі:

- мотиви поведінки (морально-дисциплінарний (примусовий), емоційно-естетичний, інтелектуально-пізнавальний);
- потреби (усвідомлені (особистісна, професійна, громадська), неусвідомлені);
- ставлення до предмета мовлення та суб'єкта, який його викладає. Реакцію аудиторії, що сприймає інформацію, можна класифікувати в такий спосіб:
 - байдужа, чи інфантильна, реакція (характеризується невключенням аудиторії в предмет обговорення);
 - згоджувальна реакція (аудиторія легко змінює думку про предмет розмови);

- конфліктна реакція (позначається спалахом негативних емоцій аудиторії на слова чи дії оратора; як наслідок – позиція конфронтації, нерозуміння один одного).

Конфлікт може бути відкритий (негативні емоції виявляються у вигляді грубих, некоректних реплік, запитань, коментарів) і прихований (неприйняття думки промовця виражає за допомогою невербальних засобів – очей, міміки, жестів);

- конструктивна реакція (між промовцем і слухачами панує атмосфера інтелектуального та емоційного співпереживання, співтворчості).

Рівень розуміння предмета залежить від підготовленості слухачів, тобто від їхньої загальної культури, світогляду, розвитку інтелектуальних здібностей, професійної підготовки тощо. Стосовно різних предметів розмови можуть бути різні рівні розуміння. Виявляють такі рівні розуміння:

1. «Про що» (слухач має загальне уявлення про предмет, що зумовлює формування неправильного судження про предмет загалом).

2. «Про що+що» (на цьому рівні слухач одержує інформацію про предмет з літератури та інших джерел, але не має власної позиції, залишаючись поки що на етапі запам'ятовування чужих думок).

3. «Про що+що+як» (слухач виходить на рівень осмислення змісту предмета і чужих думок, виробляючи власну позицію щодо предмета обговорення).

4. «Про що+що+як+навіщо» (рівень застосування одержаних знань про предмет з проектуванням їх на свою діяльність).

Індивідуально-особистісні ознаки становлять наступний крок у вивченні внутрішнього світу людини, який спрямований на розкриття особливостей кожного слухача зокрема: типу нервової системи, типу і способу мислення, особливостей характеру, типу темпераменту, ступеня розвитку основних функцій – інтелектуальної, емоційної, рухливої, інстинктивної тощо.

Знання цих особливостей аудиторії допоможуть ораторові не лише встановити контакт з аудиторією, а й підтримувати його впродовж усього виступу.

4. Контакт між оратором та аудиторією. Шляхи подолання опору аудиторії

Досить часто перед публічним виступом люди відчують невпевненість, хвилювання. Це відбивається і на їхньому фізичному стані: у декого з'являється нервове тремтіння, інші червоніють або блідніють, у третіх починає тремтіти голос. Не випадково з'явився вислів «ораторська лихоманка». Причин страху багато. Ми хвилюємось через те, що думаємо

- *я не вмю...*
- *в інших буде краще...*
- *я непоказний, не такий уже й розумний...*
- *ці люди такі, що не знаєш, чого від них чекати...*
- *а де впевненість, що мене будуть слухати...*
- *а раптом після мого виступу мене засміють ...*
- *у мене невеликий запас слів, до того ж, з грамотністю проблеми....*
- *якби мені гучніший голос та побільше оригінальних ідей, от тоді б...*
- *я не знаю, як почати розмову...*
- *усе ніби знаю, але що головне, як зацікавити людей, як утримати їхню увагу... .*

На думку Ігоря Родченка, варто розрізняти хвилювання і страх. Якщо хвилювання є ознакою відповідальності оратора, то страх може бути спричинений, як уже про це йшлося, багатьма чинниками. Знання в поєднанні з досвідом унеможливають страх, хоч і залишають місце для хвилювання.

Звісно, аудиторія слухачів завжди конкретна, тому жоден ритор не дасть безпомилкових приписів, як підкорити аудиторію. Проте на сьогодні напрацьовано багато прийомів, щоб привернути увагу

аудиторії, активізувати її мисленнєву та почуттєво-емоційну діяльність⁵⁶.

Зацікавити аудиторію можна використанням:

а) *аудіовізуальних* прийомів як статичних (графіки, таблиці, малюнки, схеми), так і динамічних (відеоматеріали). Відомо, що ця група прийомів дає до 20 % засвоєння інформації, концентрує увагу слухачів, знімає втому;

б) *психологічних* прийомів: реклами, прийому «шокової терапії»;

в) прийому *опудало опонента* (полягає в моделюванні типової думки з обговорюваного питання, яка може бути панівною в певній аудиторії);

г) прийому *проблемного введення матеріалу*.

Завдяки цим прийомам можна позбавитися морально-дисциплінарного мотиву спілкування, зняти байдуже ставлення слухачів до повідомлюваного, викликати особистісну потребу спілкування.

Викликати аудиторію на роздуми можна за допомогою логічних та психологічних прийомів. До логічних прийомів, за Г. Сагач, належать *способи розгортання тези*⁵⁷:

- *спіральний спосіб* (багаторазове повторення тієї самої думки, але кожного разу збагаченої новою інформацією), який можна застосувати для непідготовленої, конфліктної аудиторії тощо;

- *ступеневий спосіб* (кроковий рух думки від загального до конкретного і навпаки);

- *пунктирний спосіб* (розгортання тези шляхом розчленування її на відносно незалежні рівноправні частини, які наприкінці знову об'єднуються в тезу);

- *контрастний спосіб* (розгортання тези шляхом протиставлення різних поглядів на той самий предмет);

⁵⁶ Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 104–107.

⁵⁷ Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 105.

- *асоціативний спосіб* (розгортання тези у вигляді поєднання у свідомості різних образів).

До психологічних прийомів другого кроку активізації належать такі:

- *опудало опонента*, раніше описано;
- *запитання – відповідь* (такий прийом допомагає сконцентрувати увагу аудиторії на важливих моментах спілкування, перевірити засвоєння матеріалу);

- *психологічна пауза* (спеціальний час, даний аудиторії для осмислення певного положення чи поставленого запитання);

- *аналогія* (прийом використання подібності між аналізованими об'єктами).

Виведення аудиторії на рівень обговорення та прийняття рішення досягається логіко-психологічними, психологічними та аудіовізуальними прийомами.

До *логіко-психологічних прийомів* входить насамперед аналіз різних думок, поглядів на питання, яке розглядали, а потім – синтез (поєднання протилежних думок). Виокремлюють такі форми синтезу:

- компроміс;
- перемога прогресивних поглядів (це можливо тоді, коли не спостерігається різкого (принципового) непогодження позицій);
- консенсус (становить вищу форму поєднання протилежностей, досягається, коли розбіжності в поглядах стосуються лише частковостей, наприклад, той самий предмет називають по-різному).

Якщо ж виникає опір аудиторії, як можна його подолати? За переконанням Цицерона, прихильність досягається «достоїнством людини, її ... бездоганним життям...»; ораторові приходять на допомогу ще м'якість голосу, скромний вираз обличчя, ласкавість мовлення; якщо ж доводиться виступати різкіше, варто показати, що ти змушений це робити проти волі. Досить корисними бувають ознаки добрودушності, благородства, лагідності, поштивості, відсутності жадоби й користолюбства; усі ці прикмети людини дуже сприяють прихильності до неї і відвертають від тих, хто цими якостями не володіє. Неможливо викликати у слухача ні жалю, ні

ненависті, ні ворожнечі, ні страху, ні слів співчуття, якщо всі ці почуття... не будуть виражені або, краще сказати, викарбувані на його власному обличчі»⁵⁸.

Щоб уникнути опору аудиторії, потрібно пам'ятати, що

- вступ має бути не швидким, щоб слухачі могли зрозуміти суть справи, висновки – не повільними й не затягнутими;
- хто говорить коротко і стримано, може повідомити про щось, але не схвилювати;
- ненависть приборкують доброзичливістю, озлоблення знищується співчуттям;
- вправно використані веселий жарт, дотепний гумор також викликають прихильність слухачів, пом'якшують суворість, показують оратора людиною освіченою й тонкою;
- ніколи не треба старатися перевершити іншого, краще спробуйте дотягнутись до себе;
- навчіться бачити у всьому цінність і винятковість;
- що виступ – це не культурна розмова, а інтелектуальна війна;
- не треба вести бій з аудиторією наодинці: ваші воїни – досвід людей, увесь його напрацьований багаж;
- установивши зоровий контакт з аудиторією на початку розмови, не втрачайте його впродовж усього виступу;
- використовуйте лише емоційні жести;
- зачіска, одяг, взуття мають бути охайними.

Також є багато прийомів, що дозволяють утримувати увагу слухачів, серед них: запитання до аудиторії; організація дискусії (якщо суперечлива думка, запропонувати слухачам поділитися своїми міркуваннями); звертання до окремих слухачів; несподіваний відступ від теми; демонстрація предмета та ін.

2.6 Культура мовлення оратора

Немає магії сильнішої, ніж магія слів.

Анатоль Франс

⁵⁸ Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 183–184.

1. Ознаки мовленнєвої культури оратора.
2. Риторичні фігури і тропи як засоби мовної виразності.

Література

Основна

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 173–192.
2. Дудик П. С. Стилїстика української мови / П. С. Дудик. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2005. – С. 289–330.
3. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 133–171.

Додаткова

1. Волощак М. Неправильно – правильно : довідник з українського слововживання : за матеріалами засобів масової інформації / М. Волощак. – Київ : ВЦ «Просвіта», 2000. – 160 с.
2. Караванський С. Пошук українського слова, або Боротьба за національне «я» / С. Караванський. – К. : ВЦ «Академія», 2001. – 204 с.
3. Пономарів О. Культура слова. Мовностилїстичні поради / О. Пономарів. – Київ : Либідь, 1999. – 240 с.

1. Ознаки мовленнєвої культури оратора

Уміти правильно говорити, стверджував видатний римський оратор I ст. до н.е. Цицерон, ще не заслуга, «а не вміти – уже ганьба, тому що правильне мовлення не стільки достоїнство вправного оратора, скільки ознака кожного оратора». Його міркування не втратили актуальності й до сьогодні. Мовлення кожної публічної людини має відзначатися не лише високим рівнем теоретичної фахової підготовки, але й сформованими прикладними вміннями й навичками, зокрема розвиненим образним переконливим мовленням. Визначальними ознаками такого мовлення слугують комунікативні якості, як-от: правильність мовлення, точність мовлення, логічність мовлення, чистота мовлення, багатство мовлення, доречність мовлення, виразність мовлення.

Правильність (нормативність) мовлення – одна з істотних ознак мовлення оратора. Це, з одного боку, повна відповідність мовлення нормам літературної мови, а з іншого – одна з основ мовленнєвої культури.

Розрізняють орфоепічні, акцентуаційні, лексико-фразеологічні, граматичні та стилістичні норми. Відповідно існує орфоепічна, акцентуаційна, лексико-фразеологічна, граматична та стилістична правильність.

Орфоепічна правильність регулює нормативну вимову звуків у мовному потоці: [дзвоник], [н'іхт'і], [україн'с'киї], [гречний] тощо.

Акцентуаційна правильність засвідчує відповідність мовлення нормам наголошування. Запам'ятаймо правильне наголошування слів, у наголошуванні яких часто трапляються помилки: *випадо́к*, *вичерпни́й*, *відо́мість* (інформація), *ві́домість* (документ), *відповісти́*, *дові́дник*, *запита́ння*, *завда́ння*, *навча́ння*, *фахови́й*, *новина́*, *одинадцять*, *нові́й*, *помилка*, *помилкі́*, *разом*, *чергові́й*, *украї́нський*.

Лексико-фразеологічну правильність мовлення забезпечують знання синонімів, антонімів, паронімів, фразеологізмів. Слова *байдужий*, *індиферентний*, *збайдужілий* становлять синонімічний ряд, проте вони не взаємозамінні: у всіх стилях вживають лише слово *байдужий*, інші ж – стилістично марковані (*індиферентний* – книжне, *збайдужілий* – розмовне).

Іноді мовці вживають *вітальна адреса* замість *вітальний адрес*, *стометрова інстанція* замість *стометрова дистанція*, що свідчить про незнання паронімів.

Граматична правильність залежить від знання морфологічних і синтаксичних норм. Морфологічна правильність передбачає дотримання норм уживання граматичних форм слів: *зубний біль*, *Олегу (Олеже)*, *найрозумніший*, *одинадцяти (-ьох)* тощо.

Синтаксична правильність передбачає дотримання норм сполучання слів та побудови речень: *відсутній через хворобу* (а не *по хворобі*), *зубний біль* (а не *зубна*), *навчання у вихідні* (а не *по вихідних*) тощо.

Стилістична правильність забезпечується найдоцільнішим використанням мовних засобів з урахуванням мети, характеру мовлення, його стильової належності.

Точність – одна з головних ознак культури мовлення, яка найбільшою мірою пов'язана з його правильністю та логічністю. Точним можна назвати таке мовлення, у якому вжиті в контексті слова повністю відповідають тим поняттям, уявленням, які закріпилися за ними в мові на цей період її розвитку. *Слово відтворює думку : незрозуміла думка – незрозуміле слово; слова є ніби точними найменуваннями понять*, – зазначав Цицерон. Точність досягається: знанням предмета мовлення; знанням мовної системи, усіх її рівнів; умінням узгодити знання про предмет зі знанням мови. Точність реалізується передусім лексичними ресурсами мови. Найбільше можливостей мають синоніми, омоніми, пароніми, багатозначні слова.

Добираючи слово із синонімічного ряду для досягнення точності, треба враховувати: стильову належність слова (*вада, недолік, хиба* (нейтр.), *дефект* (книжн.), *гандж, порок* (розм.); *здібний* (нейтр.), *уважний, вдалий, кебетливий, спосібний* (розм.), *здатний, хисткий* (діал.); його емоційно-експресивне значення; належить до певної групи лексики (діалектне, просторічне, жаргонне); місце в словниковому складі мови (активний – пасивний словниковий склад).

Точність застосування омонімів та багатозначних слів залежить від знання мовцем лексичного складу мови: *вігода* (користь) – *вигода* (зручність), *прóшу* (будь ласка) – *прошú* (висловлення прохання) та ін. Багатозначні слова вимагають точність контексту, який би не допускав двозначного сприйняття тексту. Уміння користування паронімами теж сприяє точності мовлення. Нерозрізнення значень близькозвучних слів може призвести до непорозумінь між мовцем і співрозмовником: *виборча компанія*, але *весела компанія*; *семантико-синтаксичні відношення* в реченні, а між колегами *дружні стосунки*; *двері відчиняють*, а *коробку цукерок відкривають* та ін.

Логічність мовлення означає логічно правильне мовлення, у якому сполучення одного слова з іншим несуперечливе; слова

розташовані в логічній послідовності; не порушені смислові, структурні, інтонаційні та експресивні зв'язки в межах цілого тексту. Про логічні помилки вже йшлося в попередніх лекціях, тому не будемо зупинятися на них.

Чисте мовлення – це таке, у якому немає нелітературних елементів. Чистота мовлення виявляється в орфоєпії – це правильна літературно-нормативна вимова, відсутність інтерферентних явищ, так званого акценту; у слововживанні – це відсутність позалітературних елементів: діалектизмів, вульгаризмів, канцеляризмів, плеоназмів, макаронізмів, штампів, слів-паразитів; в інтонаційному аспекті – це відповідність інтонації змістові та експресії висловлення, відсутність брутальних, лайливих, лицемірних тонів.

Наслідком тривалої русифікації є значна кількість слів-покручів, кальок з російської мови, так званий суржик: *благополуччя* замість *добробут*, *співставляти* замість *зіставляти*, *співпадати* замість *збігатися*, *слідуючий*, замість *наступний* тощо.

Варто бути обережним, уживаючи слова іншомовного походження, тому що їхнє надмірне уживання збіднює мову. Пам'ятаймо, що іншомовне слово варто уникати, якщо в українській мові є його точний семантичний відповідник; не можна вживати підряд кілька маловідомих іншомовних слів; використовуючи іншомовні слова, треба пам'ятати їхнє стилістичне забарвлення.

Лексичне багатство мовлення залежить від того, наскільки мовець володіє синонімічними ресурсами мови в усіх її стильових різновидах і в усіх лексико-граматичних класах слів. Фразеологічне багатство мовлення забезпечує значна кількість стійких висловів розмовного та іншомовного походження. Це демонструє загальнокультурний рівень оратора.

Доречність мовлення – це такий добір мовних засобів, що відповідає змістові, характерові, експресії, меті повідомлення. Доречне мовлення ґрунтується на нормативності, етичних і естетичних комунікативних ознаках усного й писемного висловлювання, однаково стосується діалогічної і монологічної форм

мовлення. Ще в античні часи вчені звертали увагу на особливості мовлення. До прикладу, Аристотель чітко уявляв, що в мовленні писемному і в мовленні під час суперечки, у мовленні політичному і в мовленні судовому має бути особливий спосіб висловлювання. Платон зазначав: «Як у житті, так і в мовленні немає нічого складнішого, як бачити, що доречно».

Виразність мовлення – одна з комунікативних ознак мовлення, яка забезпечує дотримання орфоепічних і акцентуаційних норм, правильне застосування елементів просодики (ритміко-інтонаційні аспекти мовлення), образно-емоційну насиченість мовлення. Виразне мовлення – невід’ємна складова культури мовлення. Говорити виразно – означає добирати з арсеналу мовно-виражальних засобів такі, які б дали змогу «побачити» почуте. Виразність буває структурно-інтонаційною й логічною. Логічна виразність пов’язана зі змістом висловлювання, її досягають інтонаційним виділенням тієї частини фрази, яка виражає головну думку. Логічне розповідне, спокійне мовлення характеризують паузи, вольове мовлення – наголоси, афективне – мелодика зміни голосу, сили й тривалості звуків).

Інтонаційна виразність полягає в легкості, різноманітності підвищень чи знижень від основного тону, у змінах тембру відповідно до вимог певного тексту.

Звичайно, кожна з цих якостей не виявляється окремо: не може літературне мовлення бути правильним, якщо не буде логічним, багатим, доречним тощо.

2. Риторичні фігури і тропи як засоби мовної виразності

Важливу роль в увиразненні публічного виступу відіграють риторичні фігури і тропи. *Риторична фігура* – це «мовно-стилістичний зворот, що полягає в особливій синтаксичній організації висловлення для досягнення виражально-зображального ефекту»⁵⁹. Риторичні фігури, як і тропи, використовують для забезпечення, з одного боку, образності мовлення, з іншого – його

⁵⁹ Українська мова. Енциклопедія. Редкол. : Русанівський В. М., Тараненко О. О. (співголови), М. П. Зяблюк та ін. – Київ : «Укр. енцикл.», 2002. – С. 695.

переконливості. Ці мовно-виражальні засоби успадкувалися з риторики й поезики в стилістику, тому більшість із них мають однакові визначення, функції.

Виокремлюють три групи риторичних фігур: *фігури скорочення* (*апосіопеза, асиндетон, еліпсис* тощо), *фігури додавання* (*анафора, епіфора, хіазм* та ін.), *фігури розташування* (*інверсія, парцеляція* тощо).

Апосіопеза – це фігура «замовчування», коли автор хоче, щоб слухачі самі здогадалися, що він хотів сказати: *Пекучий день... лісів солодка млява... смага стежок... сонливиці левад...* (Ліна Костенко).

Асиндетон – це фігура скорочення, що полягає в пропуску сполучників: *Десь вибух. Десь вулкан. Руйновище. Загида. Хтось цілиться. Хтось вправ. Хтось просить: «Не стріляй»* (Ліна Костенко).

Еліпсис передбачає пропуск одного чи кількох слів, які легко відновити з контексту чи ситуації спілкування: *Пропало, пройшло, пролетіло, Минулося, щезло, сплигло, Лишень голівешками тліло, лишень попелищем цвіло* (І. Драч).

Анафора полягає в повторі початків суміжних уривків: *Ми віримо, що настануть кращі часи. Ми віримо, що Україна, зрештою, де-факто стане європейською країною. Ми віримо, що державні мужі дбатимуть про зростання добробуту кожного українця, а не лише членів своєї родини...*

Епіфора полягає в повторі мовних елементів наприкінці суміжних синтаксичних одиниць: *У хорошого господаря кругом чисто: у хаті – чисто, на подвір'ї – чисто, у коморі – чисто, у найтемнішому закутку двору – теж чисто.*

Хіазм – це фігура додавання, яка полягає в хрестоподібному розташуванні елементів речення: *Не питай, що твоя країна може зробити для тебе, – запитай себе, що ти можеш зробити для країни* (Дж. Кеннеді).

Інверсія – це фігура розташування, що передбачає порушення звичного порядку розташування слів у реченні: *На таку альтернативу українці ніколи не погодяться.*

Парцеляція – поділ речень на окремі частини, що сприяє увиразненню кожного відокремленого компонента: *Я з ним зустрівся. Такий собі, квадратний чоловік. Хитріший од лиса* (Б. Харчук).

Найбільш поширеною фігурою вважають риторичне запитання – висловлювання у форматі запитання, що не потребує відповіді: *Хіба ревуть воли, як ясла повні?* (Панас Мирний).

Тропи – це прийоми виразності, що реалізуються на рівні слова чи словосполучення. Найпоширенішими є три тропи: метафора, метонімія і синекдоха.

Метафора – це троп, побудований на вживанні слів у переносному значенні на підставі певної схожості: *Теж треба пережити. Вистояти на одній нозі, не зламатися, не дати життю скрутити себе в баранячий ріг* (С. Колесник). Різновидом метафори є *синестезія*, побудована на поєднанні лексем, що позначають різні сфери чуттів, унаслідок чого утворюються синтетичні художні образи з акустичними складовими: *Гей над дорогою стоїть верба, Дзвінки дощові струни ловить* (П. Тичина). До тропів схожості належить також *алегорія* (інакомовлення), *прозопопея* (уособлення).

Метонімія – це троп, побудований на перенесенні значення за суміжністю: *Вінниця радо зустрічає учасників цього форуму*. Різновидом метонімії є *синекдоха* – тропеїчний зворот, побудований на кількісній заміні: *однина вживається замість множини, частина – замість цілого, видова назва замість родової: ділитися шматком хліба, не було й крихти в роті, місто радіє* тощо.

До тропів за тотожністю належать *евфемізми, дисфемізми, перифрази* тощо. *Евфемізм* – це висловлювання, що вживають для уникнення слів із грубим чи непристойним змістом: *не вигнали з приміщення, а попросили почекати за дверима*. *Дисфемізми* протилежні за значенням евфемізмам, їх використовують для вираження критичного, досить часто зневажливого ставлення до певного факту, явища: *не бомбардування, а точкові удари*. *Перифраза* – це описовий зворот, суть якого полягає у використанні характерних ознак предмета для називання предмета, особи, явища:

Про рибалок та рибальство написано безліч наукових статей, брошур і навіть монографій. Але гумористичних оповідань на цю вдячну і вічну (поко що) тему написано ще більше. Тому автор нового твору про лицарів гачка та наживки аж ніяк не ризикує, що його звинуватять у бажанні бути занадто вже оригінальним. Не ризикує він і тим, що йому зінкримінують намір висміяти славне плем'я (Ю. Шанін).

Усі названі риторичні фігури і тропи посилюють вплив промови на слухача, тільки треба ними вміло користуватися, пам'ятаючи настанову видатного давньогрецького оратора Цицерона про те, що з вуст промовця не має вийти жодне слово, позбавлене вишуканості або важливості.

2.7 Зовнішня культура оратора

У звуці голосу, в очах, в усьому образі промовця укладено не менше красномовства, ніж у словах.

Франсуа де Ларошфуко

1. Вихід до слухачів.
2. Невербальні засоби мовлення.
3. Виразальні засоби звукового мовлення.

Література

Основна

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 198–205.
2. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 109–115.
3. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 172–180.
4. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 168–174.

Додаткова

1. Буяльський Б. А. Поезія усного слова: азбука виразного читання / Б. А. Буяльський. – Київ : Рад. школа, 1990 – С. 31-83.

2. Караванський С. Тональність – великий чоловік / С. Караванський // Українська мова та література. – 1998. – Ч. 42 (106), листопад.

3. Сарапулова Є. Здійснюємо постановку голосу / Є. Сарапулова // Дивослово. – 2001. – № 2. – С. 34-36.

4. Сопер П. Л. Основы искусства речи. – Ростов-на-Дону, 1999 // Режим доступу: http://www.krotov.info/hd_sec|18_s|soper_01.htm.

5. Томан І. Мистецтво говорити. – 2-е вид. / І. Томан. – Київ : Політвидав України, 1989. – 293 с.

1. Вихід до слухачів

Жан-Жак Руссо, видатний французький філософ-просвітитель, письменник, композитор, казав: «Оратор, проповідник також з'являються перед публікою власною персоною, подібно до актора... Але тут велика різниця. Оратор з'являється, для того щоб говорити, а не для того щоб виставляти себе напоказ: він грає не когось, а себе, говорить від власного імені...». Перше враження слухачів про оратора створюється ще до того, як він розпочне говорити. Тому, звісно, варто подбати про зовнішній вигляд, заздалегідь (якщо є така можливість) підготувати місце промови. Важливим є й те, як промовець ітиме до місця промови. Щоб уникнути помилок, яких припускаються недосвідчені оратори, варто пам'ятати, що потрібно:

- до місця промови не бігти, а йти спокійно;
- не поправляти на ходу одягу чи зачіски;
- починати йти з півкроку;
- прийшовши до місця, стати вільно, невимушено і водночас

упевнено;

- не починати говорити під час руху;
- установити зоровий контакт з аудиторією.

До того ж, пам'ятаймо, що перше враження ніколи не можна змінити. Тому дбаймо про те, щоб воно завжди було позитивним (принаймні робімо все для цього).

2. Невербальні засоби мовлення

Відповідно до сучасних досліджень, більша частина інформації декодується за допомогою невербальних засобів спілкування, як-от: 55% повідомлень сприймають через вирази обличчя, пози і жести, а 38% – через інтонації й модуляції голосу. Отже, лише 7% інформації засвоюють з того, що ми говоримо.

Серед невербальних засобів спілкування виокремлюють:

- *оптико-кінетичну систему* (поза, погляд, жести, міміка, рухи тіла);
- *паралінгвістичну систему* (якості голосу: гучність, тембр, тон, діапазон голосу, його тональність);
- *екстралінгвістичну систему* (пауза, різні вкраплення в мову: сміх, плач, кашель тощо).

Під час виступу не потрібно ходити аудиторією, тому що в такий спосіб можна втратити увагу слухачів: вони стежитимуть за пересуванням оратора, а не за тим, що він говорить. Ходити аудиторією можна, щоб:

- посилити енергетику;
- утихомирити «непослуха»;
- позначити нову частину виступу.

Варто рухатись 20-30% часу, а 70-80% – спокійно стояти, щоб без потреби не втрачати зорового контакту з аудиторією; не менше як 45% часу потрібно стояти обличчям до аудиторії. Не можна: рухатись назад; переплітати ноги; порушувати інтимну зону слухачів.

Погляд, його напрям – також один із важливих компонентів невербального спілкування. Щоб зробити зоровий контакт більш ефективним, радять бачити кожного слухача. Цього можна досягти, малюючи горизонтальну вісімку на рівні очей глядачів або ж, поділивши умовно аудиторію на сектори, від часу до часу спрямовувати погляд у центр кожного сектора: у присутніх складатиметься враження, що ви дивитесь саме на нього. Неприємним є тривалий погляд «очі в очі», який слугує виразом агресії і зумовлює недовіру, а то й гнів людини. Не можна: дивитися у вікно, у стелю, заплющувати очі.

Незважаючи на те, що обличчя залишається головним джерелом розуміння природи емоційних реакцій, жести також відіграють важливу роль у комунікації. Одні з них підсилюють виразність промови, полегшують її сприйняття, такі жести називають емоційними, інші ж, навпаки, відвертають увагу (механічні), а то й створюють комічне враження (ілюстративні).

Жести мають бути симетричними, тобто жестикулювати радять обома руками, і завершеними. Будь-які жести є виправданими лише тоді, коли вони не притягують надмірної уваги слухачів. Варто стежити, щоб:

- жести були природними;
- кожен жест мав певне значення – був доцільним і виправданим;
- жести були узгоджені зі словами та рухами всього тіла.

Звісно, використання тих чи тих жестів залежить від багатьох чинників, одним із яких є характер, темперамент оратора, тому не існує чітко визначених приписів (хоча є рекомендації), якими саме мають бути жести. Основне, що має пам'ятати промовець, полягає в тому, що жести мають допомагати слухачеві декодувати повідомлення.

3. Виразальні засоби звукового мовлення

Інтонація, ритмо-мелодійний лад мови, різне співвідношення кількісної зміни тону, тембру, інтенсивності, довгота звуків слугують засобом урізноманітнення виразальних засобів усного мовлення, створення його своєрідної «музики». Інтонацію не можна перейняти механічно, запозичити, вона народжується під час виступу.

Важливу роль відіграють паузи. Розмежовують такі паузи: дихальні, логічні і психологічні. Недобір дихання спричиняє слабкий звук, а перебір – здавлений. Для правильного набору повітря перед тренувальними вправами потрібно проробити вібраційний масаж на головних «опорних» приголосних звуках *м, в, з, ж, н* у статиці й динаміці. Психологічні паузи оратор використовує, щоб привернути увагу; підкреслити важливість інформації; дати можливість засвоїти матеріал; позначити перехід від однієї частини виступу до іншої.

Потрібно уникати заповнення пауз звуками-паразитами «е-е-е...», «и-и-и...».

«Модуляції голосу, – на думку Леонардо да Вінчі, – найпрекрасніша з усіх чарівностей красномовства. Це музика мовлення». Тон, за переконанням Д. Ревуцького, автора першого посібника з виразного читання, – загальнолюдське в нас, а тембр виражає нашу індивідуальність. Тембр – явище незмінне, що не підлягає культурі, тон же залежить від організації голосу. Красивий тембр прикрашуємо, а некрасивий можемо облагородити». Дружній тон допоможе завоювати прихильність аудиторії, менторський, навпаки, – її втратити.

Щоб зняти напруженість голосу, перед виступом радять виконати кілька вправ (їх подано в підручнику Г. Сагач у розділі «Золотий гомін») для дикції, а також артикуляційних вправ, як-от:

- стискаючи олівець зубами, вимовляємо якусь фразу, потім, витягнувши його, знову промовляємо цю фразу;
- стоячи «гудіти» голосні;
- промовляти голосні ніби полощучи горло;
- додавати а перед кожним голосним;
- вимовляти йотовані в такій послідовності: є, я, ю, ї, й;
- тренувати вимову окремих звуків чи звукосполучень, наприклад, д-т, б-п, г-х, аб, аби, абе, абу тощо.

Однією з хиб оратора є порушення орфоепічних норм (норми вимови звуків і сполучень звуків).

Основні правила вимови голосних звуків в українській мові такі:

1. Усі голосні звуки української мови під наголосом вимовляються чітко: [áp'ijá], [ve'č'ip], [го'лос], [ти'хо], [n'í'c'n'a].

2. Повнозвучно і ясно (відповідно до написання) вимовляються [а], [у], [і] в різних позиціях: [грамáти^ека], [в'і'с'т'і], [кучугу'ра].

3. Українській літературній мові не властиве *акання*.

4. Ненаголошений [е] наближається певною мірою до [и]. Голосний [и] в ненаголошених позиціях має вимову, наближену до [е]: [зе^имл'а], [ве^ире^исе^инь].

5. Ненаголошений [о] вимовляється з незначним наближенням до [у] перед складом із постійно наголошеним [у] або (зрідка) з [і], [коʹжух], [зоʹзул'а], [соʹб'і], [тоʹб'і].

Вимова приголосних звуків

1. Збереження дзвінкості – одна з характерних ознак нашої мови, тому оглушення приголосних для неї не характерне. Звичайно, усе залежить від темпу мовлення. Якщо темп повільний, то всі слова вимовляються чітко, а якщо пришвидшений, швидкий, то дзвінки приголосні всередині слова або вкінці ледь помітно оголошуються, наприклад: [ка'зка], [с'ад], [моро'з], [бли'з'ко], [зга'дка]. Повне оглушення спостерігається лише в словах: *нігті* [н'іхт'і], *кігті* [к'іхт'і], *легко* [ле'хко], *вогко* [во'хко], *дьогтю* [д'охт'у].

2. Приголосні афrikати [д̆з], [д̆ж] вимовляються як один звук.

Приголосний [д] перед з, с, ц, дз реалізується афrikатом [д̆з]: [в'ід̆знака], [в'ід̆зступ], [в'ід̆зцвісти], [від̆з:е^uрка'лити].

3. Губні приголосні [б], [п], [в], [м], [ф] вимовляються твердо майже в усіх випадках: [го'луб], [стен], [с'ім].

4. Твердо вимовляються в українській мові і шиплячі приголосні [ж], [дж], [ш], [ч]: [чека'ти], [бджола'], [же're^uб], а в позиції перед [і] вони напівпом'якшуються: [ж'і'нка], [ш'і'с'т']. Пом'якшено вимовляються подвоєні шиплячі: [узб'іч':а], [роздор'іж':а].

Вимова звукосполучень приголосних

Щоб полегшити запам'ятовування цих правил, пропонуємо ознайомитись із таблицею.

Буквосполучення	Вимова	Приклади	
-жц(і)	[з'ц']	діжці	[д'із'ц'і]
-шц(і)	[с'ц']	грушці	[грус'ц'і]
-чц(і)	[ц':]	річці	[р'іц':і]
-жс(я)	[з'с']	намажся	[намаз'с'а]
-шс(я)	[с']	грієшся	[гріє ^u с':а]
-чс(я)	[ц'с']	мучся	[муц'с'а]
зш-	[ш:] у префіксі з-	зшити	[ш:ити]

-зш- у префіксах роз-, без-	[жш] [ш:]	Безшумно [бе ^и жшумно] і [бе ^и ш:умн о]
-зч-	[шч]	зчистити [шчисти ^е ти] розчин [рошчин] з чого [шчого]
-зч-	[жч] [шч]	безчесний [бе ^и жче'сний] і [бе ^и шче'сний]
-ться	[ц':]	в'ється [вйец':а] радиться [ради ^е ц':а]
-тс-	[ц]	бутси [буц:и]
-тш-	[чш]	коротший [корочший]
-тц-	[ц':]	коритце [кориц:е]
-тц (і)	[ц':]	тітці [т'іц':і]
-тч-	[ч:]	Вітчизна [в'іч:изна]

Чіткість вимови значною мірою залежить від аудиторії, у якій виступатиме оратор. Варто пам'ятати: що більше приміщення, то повільніше поширюються звукові хвилі. Тому для уникнення їхнього змішування потрібно говорити неквапливо. Якщо в приміщенні погана акустика:

- дуже ретельно артикулюйте;
- робіть паузи;
- говоріть короткими реченнями й повільніше;
- більшою мірою, ніж звичайно, використовуйте артикуляцію.

Коли вам потрібно наголосити на чомусь, крім пауз, можете:

- посилити гучність голосу або ж , навпаки, стишити його;
- уповільнити темп мовлення;
- змінити тон висловлювання;
- зробити наголос на потрібному слові.

Запам'ятайте цю інформацію: вона допоможе вам швидше опанувати мистецтво публічного виступу.

ПРАКТИЧНИЙ БЛОК

2.1 Жанри публічних виступів

Написане слово – це бідняк, який пробиває собі шлях у світ власними зусиллями, тоді як усне, живе слово досягає вищих посад завдяки рекомендаціям її світлості княгині фантазії та її камердинерів – очей та вух.

Л. Фейєрбах

1. Основні види й жанри красномовства.
2. Інформаційний виступ.
3. Протокольно-етикетний виступ.
4. Розважальний виступ.

Рекомендована література

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посібник / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 110-130.
2. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність / С. К. Богдан. – Київ : Рідна мова, 1988. – С. 242 – 283.
3. Мацько Л. І. Риторика: навч. посібник / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С.190-216.
4. Сагач Г. М. Риторика: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів. – Вид. 2-ге перероб. і доп. / Г. М. Сагач. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 117-128.
5. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навч. посібник / М. Препотенська. – Київ : фірма «ІНКОС», 2009. – С. 17-29.
6. Мироненко В. Риторика як необхідність / В. Мироненко // Українська мова й література в середніх школах, гімназіях, ліцеях та коледжах / В. Мироненко. – 2006. – № 1. – С. 144 – 149.
7. Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И. А. Стернин. – Воронеж : «Истоки», 2011. – 169 с.

ЗАПИТАННЯ Й ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Як Аристотель диференціював промови?
2. Який внесок Цицерона в учення про види красномовства?
3. У який спосіб класифікує красномовство Г. М. Сагач?
4. Які види красномовства виокремлює Л. І. Мацько?
5. Які жанри інформаційних виступів ви знаєте?
6. Які вимоги висувають до інформаційних виступів?
7. Якою може бути модель розповіді про себе?
8. Визначте правила підготовки реклами.
9. У чому полягають особливості протокольних-етикетних виступів? Назвіть жанри протокольних-етикетних виступів.
10. Назвіть жанри розважальних виступів.
11. За якою моделлю будують розважальний виступ?

Практично зорієнтовані завдання

1. До якого виду красномовства можна віднести ті чи ті звертання, з яких звичайно починається промова? Чи є серед них формули, якими можна користуватись в різних аудиторіях?

Дорогі друзі! Брати і сестри! Шановні депутати! Шановна аудиторіє! Пані та панове! Шановні пані та панове! Любі мої! Колеги! Шановні колеги і друзі! Шановне товариство! Вельмишановне зібрання! Дорогі вчителі!

2. Подумайте, до яких сфер красномовства належать подані тексти. Аргументуйте свій вибір.

• Боговибрана, благословенна Полтаво! Уклінно вшановуючи твій ювілей, звіряємося в щирій любові всім обширом і глибинню незрадливого українського серця. Історичні заслуги Полтави як осереддя українського непроминуці... Полтава як щира молитва, як материнська пісня, як усміх Наталки і пісня Петра була, є і буде берегинею українського духу, храмом нашої віри і надії.

• Немає людини праведної на землі, що робила б добро і не грішила, тому не клади свого серця на всякі слова, що говорять, щоб не чути свого раба, коли він лихословить тебе, знає бо серце твоє, що багато разів також ти лихословив на інших.

- Нехай він заглушиться моїми грішми, той лобуряка! Щоб його гаряча кров спила!

- Те, що сталося в році дев'яносто першому, назавжди ввійде в історію нашого народу. Бо ж сталася подія справді планетарної ваги. Незважаючи на піднятий шквал дезінформації, українофобії, незважаючи на шантаж та погрози високопосадових стратегів, залякування преси та телевізії виявилось, що люди наші сьогодні вже не надто лякливі, що часи тотального страху більше над нами не владні.

- Не прагнучи обілити звинувачену Ч., звернемо увагу присутніх на обставини, що можуть певною мірою пом'якшити її вину. Насамперед численні свідки твердять, що вона має вкрай невірноважений характер і схильна до демонстративних афектів.

Творчі завдання

Об'єднайтеся в 5 мікрогруп, кожна з яких письмово виконує окреме завдання:

I мікрогрупа. *Підготуйте рекламу на одну із запропонованих книг, переконайте слухачів у потребі її прочитати:*

- *Антисуржик.* Вчимося ввічливо поводитись і правильно говорити / за заг. ред. О. Сербенської. – Львів : Світ, 1994. – 152 с.
- *Богдан С. К.* Мовний етикет українців : традиції і сучасність / С. К. Богдан. – К. : Рідна мова, 1998. – 475 с.
- *Корніяка О.* Мистецтво гречності: Чи вміємо себе поводити? / О. Корніяка. – К. : Либідь, 1995. – 96 с.
- *Радевич-Винницький Я.* Етикет і культура спілкування : Навчальний посібник / Я. Радевич-Винницький. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 291 с.

II мікрогрупа. *За півтори хвилини образно, емоційно й захопливо розкажіть будь-яку історію зі свого життя, розпочавши її словами «Одного разу зі мною трапилось таке...» і завершивши «І тоді я зрозумів (-ла), що ...».*

III мікрогрупа. *Доберіть цитати, афоризми, притчі (не менше ніж 5), які можна використати під час виголошення тосту. З трьома з них складіть і виголосіть тости.*

IV мікрогрупа. *Складіть від імені студентів слово привітання рідній альма-матер з нагоди ювілею (до прикладу, 105-а річниця від дня заснування) чи рідній школі з нагоди чергової річниці від дня заснування.*

V мікрогрупа. *Підготуйте розповідь на тему;»Знайомтесь – мої друзі». Продумайте влучну образну характеристику для кожного вашого друга (подруги).*

2.2-2.3 Структура публічного виступу

*Людина безхитрісна, але захоплена
чимось може переконати швидше,
аніж красномовна, але байдужа.*

Франсуа де Ларошфуко

1. Типи промов за знаковим оформленням та закріпленням.
2. Структура ораторського твору.
3. Логічні та емоційні засади промови.

Рекомендована література

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посібник / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 133-171.
2. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С.110-130.
3. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів. – Вид. 2-ге перероб. і доп. / Г. М. Сагач. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 73-79.
4. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навч. посібник / М. Препотенська. – Київ : фірма «ІНКОС», 2009. – С. 17-29.
5. Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И. А. Стернин. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.

ЗАПИТАННЯ Й ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які типи промов за знаковим оформленням та закріпленням ви можете назвати?
2. Що таке промова-експромт? У яких ситуаціях доречна імпровізація?
3. Які три структурні компоненти будь-якого виступу виділяють з античних часів?
4. У який спосіб оратор досягає зацікавлення аудиторії на початку промови?
5. Назвіть варіанти несподіваного вступу.
6. Чого не можна казати у вступі?
7. Які вимоги висувають до основної частини промови?
8. Які є варіанти подання матеріалу в основній частині?
9. Яким вимоги висувають до формулювання тез?
10. Назвіть критерії добору аргументів.
11. Які варіанти завершення промови існують?
12. Чого не можна робити у висновках?
13. На чому базується система логічних доказів у виступі оратора?
14. Які основні закони логіки не треба порушувати оратору?
15. Що таке логічна помилка? Назвіть види логічних помилок та подайте свої приклади.

Практично зорієнтовані завдання

1. *Який тип промов за знаковим оформленням та закріпленням найдоцільніше використати в одній із наступних ситуацій? Відповідь аргументуйте.*
 1. Виступ на відкритті школи.
 2. Виступ на урочистих зборах трудового колективу.
 3. Виступ на підтримку політичної партії.
 4. Віншування ювіляра.
 5. Дипломатична нота.
 6. Виступ на студентському семінарі.
 7. Виступ по радію.

2. Уважно прочитайте текст. Доберіть до нього заголовки. Визначте, які ознаки, крім названих, засвідчують інтерес аудиторії до повідомлення.

Закоханий у себе оратор виступає перед аудиторією, щоб похизуватись, послухати себе, переконати в значущості своєї персони. Його не цікавлять інтереси слухачів, їхні бажання, проблеми. Він не намагається пояснити суть справи, залюбки вживає іноземні терміни і слова, що виражають абстрактні поняття, аби похизуватися своєю ерудицією. Коли виступає такий промовець, то складається враження, що він стоїть на трибуні не заради слухачів, а слухачі сидять у залі, щоб надати його особі важливості і блиск. Такі промовці, навіть якщо вони й розумно говорять, не користуються успіхом. Вони не дбають про поглиблення змісту, насиченість новою інформацією, щоб принести цим найбільшу користь людям.

І навпаки, промовець, який не шкодує сил і часу, щоб зібрати найновіші відомості для своєї лекції, намагається дібрати вдалі приклади, що ілюструють те чи те твердження, неодмінно матиме успіх. Така промова чи лекція цікавитиме всіх.

Здатність постійно дбати про слухачів і вміння поставити себе на їхнє місце – одна з найважливіших передумов успіху промовця. З цим тісно пов'язане і вміння стежити за реакцією в залі. Справжній промовець постійно спостерігає за реакцією аудиторії.

Як дізнатися, чи цікавить слухачів те, що ви говорите? Дуже просто. Якщо в залі тиша, якщо слухачі сидять спокійно й уважно на вас дивляться, якщо дехто з них киває головою на знак згоди, то це означає, що ваш виступ проходить успішно. Якщо ж слухачі перешіптуються, крутяться на місцях, не дивляться на вас, позіхають, то це незаперечні ознаки втрати слухачами інтересу до виступу (За Іржі Томаном).

3. Визначте логічні помилки в поданих реченнях та скласифікуйте їх.

Цією пральною машиною користуємося я та моя донька. Їй вже більше сімнадцяти років. Він мав чарівну доньку та велику квартиру. Учителька запитує учня: Послухай, Сергійку, якщо я кажу: «Я

красива» – який це час? Минулий, Олено Василівно (І. Страшко). Синтаксис – це не фонетика, а фонетика – це не синтаксис. Що ви кажете! Вона не може вийти заміж, тому що ніколи цього не робила! «Спартак» – це погана команда, тому що мій тато ніколи не вболіває за неї, а тільки – за «Динамо». Розмова в Києві перед Золотими воротами: Невже ці ворота й справді золоті? Так, Золоті. Після лекції у нас був гарний настрій. Отже, якщо у вас поганий настрій – ходіть на лекції. Діти не можуть мати своєї думки, бо вони ще малі. Він ніколи не мовчить, коли його питають. Отже, він – відмінник. Ми можемо не читати цей твір, тому що він стоїть останнім у списку літератури.

Творчі завдання

1. Запропонуйте 3-4 варіанти *вступу* для виступу на одну з тем:
 - Фільм, який варто подивитися.
 - Книга, яку не можна не прочитати.
 - За що я люблю своє місто (село).
2. Доберіть аргументи (не менше ніж 3), щоб підтвердити чи спростувати одне із запропонованих міркувань:
 - Інженером можна стати за п'ять років, учитися ж на людину треба все життя (В. Сухомлинський).
 - Друг – людина, яка знає про нас все, та все-таки любить нас (Е. Хаббард).
 - Щоб панувати над природою, треба підкорятися їй (Ф. Бекон).
 - Життя – немов п'єса в театрі: не те важливо, наскільки довго вона триває, а те, наскільки добре вона зіграна (Сенека).
3. Підготуйте і виголосіть промову на одну із запропонованих тем (тривалість – до 3 хвилин; визначте, на яку аудиторію вона розрахована).
 - Справжня красномовність не потребує ні дзвонів, щоб скликати народ, ні поліції, щоб підтримувати порядок (Емерсон).

- Моральність людини помітна з її ставлення до слова (Л. Толстой).
- Милосердя є кращим за справедливість (Л. Вовенарг).
- Найважча професія – бути людиною (Х. Марті).
- Формальна освіта допоможе вам вижити. Самоосвіта приведе вас до успіху (Д. Рон).
- Успіх приходять до людей, які прагнуть його (Н. Хілл).
- Усе в наших руках, через те їх не можна опускати (Коко Шанель).

Основні критерії оцінювання публічної промови

- обізнаність промовця з вибраної теми;
- інформаційна свіжість;
- логічність розвитку теми;
- аргументація основних положень;
- контакт з аудиторією; засоби активізації уваги слухачів;
- стилістична виразність виступу;
- засоби художнього мовлення; афористичність мовлення;

4. Укладіть пам'ятку ораторові-початківцю (не менше як 10 позицій) *Як підготувати успішний виступ.*

2.4 Культура ораторського мовлення

Уміти правильно говорити – ще не заслуга, а не вміти – уже ганьба, тому що правильне мовлення не стільки достоїнство вправного оратора, скільки властивість кожного громадянина.

Марк Туллій Цицерон

Рекомендована література

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 173–192.

2. Волощак М. Неправильно – правильно : довідник з українського слововживання : за матеріалами засобів масової інформації / М. Волощак. – Київ : ВЦ «Просвіта», 2000. – 160 с.

3. Дудик П. С. Стилїстика української мови / П. С. Дудик. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2005. – С. 289–330.

4. Караванський С. Пошук українського слова, або Боротьба за національне «я» / С. Караванський. – К. : ВЦ «Академія», 2001. – 204 с.

5. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 133–171.

6. Пономарів О. Культура слова. Мовностилїстичні поради / О. Пономарів. – Київ : Либїдь, 1999. – 240 с.

ЗАПИТАННЯ Й ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які вимоги висувають до мовлення оратора?
2. Визначте об'єктивні та суб'єктивні чинники культури мовлення.
3. З'ясуйте сутність поняття «правильність мовлення».
4. Яке мовлення можна назвати точним?
5. Які одиниці мови формують чистоту мовлення, а які, навпаки, – руйнують?
6. Які мовні засоби забезпечують багатство мовлення?
7. З'ясуйте сутність таких комунікативних ознак мовлення, як виразність, логічність мовлення.
8. Наведіть приклади доречного мовлення.
9. Яка роль риторичних фігур і тропів у публічному виступі?
10. Назвіть основні риторичні фігури та схарактеризуйте їх.
11. Визначте і схарактеризуйте головні тропи за схожістю.
12. Які тропи за суміжністю і протилежністю використовують у публічних промовах?

Практично зорієнтовані завдання

1. *Поставте наголос у поданих словах. Якщо можливі два наголоси, з'ясуйте його роль.*

Адже, апостроф, асиметрія, бюлетень, виразний, вітряний, дипломатія, дітьми, завжди, запитання, західний, іконопис, косий, кроїти, лікарський, марний, одноразовий, партер, позаторік, позначка, помилка, помилки, прошу, разом, рукопис, русло, сільськогосподарський, спина, судно, тигровий, учення, феномен, черпати, черговий, шкода, шовковий.

2. Виправте помилки, коментуючи характер помилки і спосіб її виправлення.

Кобра – це змія, для якої укус людини смертельний. Біля домни, спостерігаючи за плавкою металу, стояв сталевар. Він уже набув рідкого стану. Новий рік я зустрів у колі старих друзів. Рокове співпадіння перешкодило Наталі поїхати вчитися до Англії. Існуючий план роботи реалізовано лише на половину. Дев'ять видів ссавців та п'ять видів птахів перестали зустрічатися на теренах України. Більш інтенсивні роботи по створенню дендропарка велися торік. Ми зустрінемося у червні місяці. По відношенню до усього сказаного я хочу сказати, що не треба вмішуватися в особові справи кожного з нас. Ювіляра привітали з шестидесятиріччям.

3. Поясніть значення і вживання іншомовних слів.

Адоптація, адаптація, акумулювати, аналогія, аутсайдер, брифінг, брокер, вокабулярій, глосарій, дискурс, лунатик, маркетинг, менеджмент, моніторинг, ортодокс, прес-реліз, регламент, резонанс, рейтинг, ретроспектива, специфіка, спорадичний, тезаурус, унітарний, філігранний, функціонувати, харизма.

4. Складіть речення з кожним словом, поясніть їхнє значення і вживання.

Вірний – правильний, завдання – задача, питання – запитання, головний – основний, крайній – останній, взаємини – відносини – стосунки – відношення – ставлення, виключення – виняток, витікати – впливати, погіршення – погіршення, нагода – пригода, обумовлювати – зумовлювати.

Якщо треба, звертайтеся до словника-довідника з культури української мови (автори: Д. Гринчишин, А. Капелюшний, О. Сербенська, З. Терлак. – 3-тє вид., випр.. – Київ : Знання, 2006).

5. *Відредагуйте словосполучення.*

Більш демократичний керівник, виборча компанія, в кінці кінців, втратити бдимість, діючий закон, запланувати такі міроприємства, із-за неухважності, любий із нас знає, навчати на іноземній мові, називати по імені, на протязі слідкуючої перерви, на слідуєчий раз, не мішай працювати, один з п'ятидесяти, по власному бажанню, подавляюча більшість, при будь-яких обставинах, прийти по справі, разом з другими студентами, співставляти результати, текучість кадрів, у крайньому разі, у сторону університету, учитель по покликанню, це дійсно так.

6. *З'ясуйте значення поданих фразеологізмів.*

Випити чашу до дна. Блудний син. Останній могікан. Лебедина пісня. Золота середина. Бути чи не бути. Сім чудес світу. Гордіїв вузол. Ламати списи. Спочивати на лаврах. Сізіфова праця. Моцарт і Сальєрі. Троянський кінь. Золотий вік. Геростратова слава. Терновий вінок. Нести свій хрест. Дамоклів меч.

Пошуково-дослідницькі завдання

1. *Розкрийте значення поданих слів за допомогою визначення, перефрази, афоризму.*

Багатство, вірність, голос, життя, заздрість, освіта, талант.

2. *Прочитайте текст, визначте вжиті в ньому риторичні фігури і тропи, з'ясуйте їхні функції.*

Комплімент як складова успіху

Одним із найпростіших і водночас найскладніших чинників, що серйозно впливають на успіх, є комплімент. Компліменти допомагають установити контакт, добрі стосунки з людьми, отже, вони важливі. А ще – приємні! Зрозуміло, якщо це комплімент, зроблений уміло, доречно і найважливіше – щиро.

У розвинутих країнах, де бізнес не означає човникові поїздки до Туреччини та створення шахрайських акціонерних товариств, ділове спілкування є філософською дисципліною зі значною домішкою психології. Історія знає приклади створення величезних корпорацій на основі оптимізму й уміння спілкуватися з людьми засновників цих корпорацій. Найцінніший «грошовий мішок» подивиться на вас як

на загубленого в дитинстві брата, якщо ви зумієте просто, людському повернути його до себе. Як це зробити? Найпростіший спосіб – уміло наголосити на якійсь перевазі свого співрозмовника. Тут і надалі ми заявляємо: уміння зробити комплімент (а не грубо підлеститися), що торкнеться прихованих струн душі адресата, – половина успіху.

Ось кілька простих правил.

По-перше, комплімент має бути конкретним. Потрібно цілком чітко уявляти, що саме вам сподобалося в цій людині: розріз очей, поєднання кольору волосся з новим костюмом, удало накладена косметика чи характер. Інакше ваш «психологічний фокус» буде шитий білими нитками й перетвориться на ті ж таки небажані лестощі. Щоб попрактикуватися, спробуйте використати словосполучення «тому що». Воно допоможе вам конкретизувати ваші думки і, головне, глибше зосередитися на співрозмовникові. Наприклад: «Лізо, ви розумна жінка, тому що завжди вмієте розподілити свій робочий час так ефективно».

Зауважте, комплімент перестав бути безпідставним, а Ліза зашарілася, тоді як просто констатація її розуму не справила б і наполовину такого враження. Роблячи такий щирий комплімент, ви не тільки допомагаєте людині відчувати вашу повагу, а й (сюрприз!) самі розумієте, чому її поважаєте, і це дасть вам змогу відчувати щирість сказаного. А це дуже важливо. Нещирість завжди помітна й неприємна.

По-друге, уникайте зосереджувати увагу тільки на очевидному, звертайте увагу на приховані риси. «Ви так чудово виступили! Дивовижно, як ви змогли в п'ятихвилинній доповіді так вичерпно розкрити цю тему! Наш відділ б'ється над нею третій тиждень».

Пригадайте, чи був у вашому житті випадок, коли ви відчувалися особливо потішеним? Напевно, це було тоді, коли хтось примудрявся помітити у вас якийсь прихований талант.

Ну, і, нарешті, попрактикуйте з тиждень, роблячи компліменти всім поспіль: секретарці, офіціантові, нетямущому колезі, клієнтам, кому завгодно. Після тижневого досвіду можна спробувати зробити

його й начальнику. І, продовжуючи сіяти компліменти, ви на собі відчуєте дію відомого принципу: «Добро повертається сторицею» (*Із газети*).

Творче завдання

Завершіть речення. Одне з них розгорніть у висловлювання (обсяг – 5–7 речень). Назвіть використані засоби виразності.

Першим джерелом прекрасного є ... Природа є могутнім виховним чинником тоді, коли ... Напившись води, не забувайте ... Тільки той має право на радість ... Іскра, яку кидає вчитель у свідомість дитини, здатна запалати вогнище лише тоді ... Будь непримиренним до того ... Пам'ятай, що любов – це насамперед ...

2.5 Зовнішній вигляд і поведінка оратора

Оратор, проповідник також з'являються перед публікою власною персоною, подібно до актора... Але тут велика різниця. Оратор з'являється, для того щоб говорити, а не для того щоб виставляти себе напоказ: він грає не когось, а себе, говорить від власного імені...

Жан-Жак Руссо

1. Імідж оратора. Риторичний ідеал.
2. Контакт між оратором та аудиторією.
3. Невербальні засоби мовлення.
4. Методи та прийоми запам'ятовування тексту

Рекомендована література

1. Абрамович С. Д. Риторика : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 198–205.
2. Буяльський Б. А. Поезія усного слова: азбука виразного читання / Б. А. Буяльський. – Київ : Рад. школа, 1990 – С. 31-83.
3. Караванський С. Тональність – великий чоловік / С. Караванський // Українська мова та література. – 1998. – Ч. 42 (106), листопад.
4. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 109–115.

5. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 172–180.
6. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 168–174.
7. Сарапулова Є. Здійснюємо постановку голосу / Є. Сарапулова // Дивослово. – 2001. – № 2. – С. 34-36.
8. Сопер П. Л. Основы искусства речи. – Ростов-на-Дону, 1999 // Режим доступу: http://www.krotov.info/hd_sec|18_s|sop|er_01.htm.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – 2-е вид. / І. Томан. – Київ : Політвидав України, 1989. – 293 с.

ЗАПИТАННЯ Й ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Від чого залежить успіх оратора? Відповідь аргументуйте.
2. Що забезпечує виразність мовлення?
3. Яку роль відіграє темп виголошення промови? Яким має бути оптимальний темп мовлення?
4. Як можна контролювати дихання під час виголошення промови?
5. Як потрібно користуватися інтонаційним малюнком, виголошуючи промову?
6. Чому оратор завжди має продумати вихід до аудиторії?
7. Як ораторові потрібно контролювати свій погляд?
8. Які різновиди жестів існують?
9. З'ясуйте сутність поняття *риторичний ідеал*.
10. Які моделі риторичного ідеалу виокремлюють сьогодні? Стисло схарактеризуйте кожен з них.
11. Визначте шляхи подолання опору аудиторії.
12. Назвіть вимоги до промовців в аспекті риторичного ідеалу.
13. З'ясуйте сутність механічного і логічного запам'ятовування.
14. Який спосіб запам'ятовування називають мнемонічним (мнемотехнічним)?
15. Які є методи мнемонічного запам'ятовування?
16. Які особливості людського сприйняття має враховувати оратор, коли готує текст промови?

17. Прокоментуйте «ефект рамки» і «магічне число».

Практично зорієнтовані завдання

1. Назвіть і схарактеризуйте показники культури мовлення оратора в контексті трьох обов'язкових практичних навичок фахівця: уміння слухати, уміння говорити, уміння переконувати.

2. Проговоріть скоромовки так швидко, як тільки можете, не порушуючи артикуляційних норм.

- Де оре сошка, там хліба хоч трошки.
- Катерина Дем'яну не попустить бур'яну.
- Ні риба, ні рак, а так – неборак.
- З сильним не борись, з багатим не судись.
- Годувала гава гавенят на ганку.

3. Підготуйте й прочитайте виразно напам'ять одну з улюблених сучасних поезій, дотримуючись орфоепічних норм.

Творчі завдання

1. Опишіть коротко манери, пози і жести своєї подруги (друга). Прокоментуйте доцільність їхнього використання.

2. Пригадайте випадок, коли невміння говорити зіпсувало Вам досягнення мети. Поясніть, у чому полягало те невміння і що його спричинило.

3. Підготуйте виступ тривалістю не менше як 3 хв на одну з тем:

- Ніяке вміння, яким може володіти людина, не дасть їй можливості з такою швидкістю зробити кар'єру і добитися визнання, як уміння добре говорити (Чонсі М. Деп'ю).
- Що таке дар слова? Красномовність? У мене є воно, тому що в мене є тепла душа і переконання (Т. М. Грановський).
- Головне в ораторі – сама людина (Генрі Уорд Бічер).

Схема аналізу

1. Зміст виступу (точність формулювання тези (тез); достатність і доречність аргументів; образність).

2. Структура виступу (вступ, основна частина, висновки).

3. Контакт з аудиторією (наявність / відсутність прийомів привернення уваги слухачів; їхня різноманітність, доцільність).

4. Характеристика вмінь і навичок оратора (компетентність та ерудованість; уміння тримати увагу аудиторії; упевненість /неупевненість; місце оратора в аудиторії; інтонація, голос, темп; погляд, рухи, жести, міміка).

5. Поради ораторові.

4. *Опишіть коротко манери, пози і жести своєї подруги (друга). Прокоментуйте доцільність їхнього використання.*

2.6 Мистецтво суперечки

Людина засвідчує вихованість краще за все тоді, коли веде дискусію, сперечається... У спорі відразу ж виявляється її інтелігентність, логічність мислення, увічливість, уміння поважати людей і ... самоповага.

Д. Лихачов

1. Сутність еристики та її жанри.
2. Спільне та відмінне в різновидах суперечки.
3. Правила ведення суперечок.
4. Помилки в тезах і аргументах.

Рекомендована література

1. Дебати : Навч. посіб. : Метод. рек. щодо ведення дебатів. – Київ : А. П. Н., 2001. – 102 с.
2. Дейл Карнегі. Як завойовувати друзів і впливати на них / Дейл Карнегі. – Рига, 1990. – 192с.
3. Колотілова Н. А. Риторика : навч. посібник / Н. А. Колотілова. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – С. 41–49, 64–71.
4. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 216–220.
5. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування: навч. посібник / Я. Радевич-Винницький. – Київ : Знання, 2006. – С. 223–235.

6. Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. – Москва, 2002.

7. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навчальний посібник / М. Препотенська. – Київ : Фірма «ІНКОС», 2009. – С. 196–224.

8. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 102–103.

9. Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки: Навчальний посібник / І. В. Хоменко. – Київ : Юрінком Інтер, 2001. – С. 5–10, 53–65.

10. Томан І. Мистецтво говорити / І. Томан. – Київ : Політвидав України, 1989. – 293 с.

ЗАПИТАННЯ Й ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що означає термін «еристика»?
2. У чому полягає відмінність між «еристикою» і «евристикою»?
3. Що таке «суперечка»?
4. Які є критерії класифікації суперечки?
5. Як диференціювали суперечку в античному світі?
6. Що є спільним для полеміки й дискусії?
7. У чому відмінність між названими жанрами суперечки?
8. Які праці Аристотеля присвячені суперечці?
9. Хто вперше класифікував етичні й неетичні засоби ведення суперечки?
10. Хто є учасником суперечки?
11. У чому цінність суперечки?
12. Як називається діяльність учасника суперечки, спрямована на переконання опонента в правильності власної позиції?
13. Що komponує аргументацію?
14. Які вимоги висувають до формулювання тез?
15. Які помилки трапляються під час формулювання тез?
16. Яким вимогам мають відповідати аргументи?
17. Що допомагає сперечальникові виражати своє ставлення до повідомлюваного? Подайте приклади таких одиниць.

18. Як класифікують аргументи?

19. Які порушення правил щодо аргументів можуть бути?

Практично зорієнтовані завдання

1. *Згрупуйте аргументи відповідно до певного виду: аргументи до логосу; аргументи до етосу; аргументи до пафосу.*

- Ви як кваліфікований спеціаліст не будете заперечувати, що...
- Мені прикро слухати його відповідь, що я навіть не буду брати на себе відповідальність щось говорити з приводу його інсинуацій. Людина несповна розуму.

- Якщо ви проголосуєте за X, то він обов'язково дасть кошти на ремонт школи та облаштування спортивного майданчика.

- Звичайно, цей аргумент не можна було б навести в суперечці з неосвіченою людиною, бо вона б його не зрозуміла.

- Джордж Герберт Мід, американський соціолог і філософ кінця 19–поч. 20 ст., стверджував: «Люди пізнаються в спорі та в дорозі».

- Відповідно до Сімейного кодексу, шлюб є «сімейний союз жінки та чоловіка, зареєстрований у рацсі».

2. *Визначте, які правила щодо аргументів порушено в поданих прикладах.*

- У будь-якому підручнику фізики написано, що силу вимірюють у динах. Знання – сила. Отже, знання вимірюють у динах.

- У Назара виникли проблеми з керівником робочої групи. Він іде до директора, щоб порадитися, як себе вести. У відповідь чує: «Ви маєте рацію. У вас є дві можливості: поскаржитися або залишити групу. Але подумайте добре! Тому що коли ви будете скаржитися, у вас можуть з'явитися неприємності. Якщо ж залишите робочу групу, то втратите шанс на підвищення. Хоч як учиніть, усе одно програєте».

- Подумайте добре, чи насправді ви хочете продовжувати критикувати нашу пропозицію, адже ми маємо й інші можливості, щоб на раді директорів затвердити наш проект.

- Той, хто справді вболіває за спільну мету, підтримає нас у цьому.

• Коли відому баскетболістку запитали, чи приносить спорт користь, вона відповіла: «Чи є спорт корисним? Я лише скажу, що перебуваємо щодня на виснажливих тренуваннях по багато годин. До того ж, відчуваємо колосальний психологічний тиск, тому маємо бути надзвичайно витривалими».

3. Прочитайте текст. Визначте його основну думку. Користуючись матеріалом тексту, визначте, яких вимог треба дотримуватися під час дискусії. Сформулюйте їх як поради.

Уміння переконувати

Під час дискусії потрібно швидко визначити головну проблему й зосередити зусилля на її розв'язанні.

Досвід показує, що в дискусії варто керуватися правилом: «Поступись опоненту всім, чим можна поступитись, і не стверджуй нічого такого, чого не можеш довести».

Якщо ви хочете переконати слухачів у правильності того, що говорите, то не досить буде сказати «це так і ось так». Не думайте, що люди повірять вам лише тому, що ви їм про це будете говорити. Щоб їх переконати, треба неодмінно аргументувати свої міркування, подати докази.

Одним із видів доказу є посилання на авторитет. Адже більшість знань нам опосередковано передали люди, які були або є фахівцями у тій чи тій галузі. Щоб доказ був переконливим, треба назвати ім'я та прізвище авторитетної людини, на яку посилаєтесь. Замало сказати: «Багато визначних учених вважають, що...»

Щоб вплинути на аудиторію, промовець має бути впевнений у своїх силах, уміти завойовувати повагу слухачів своїм виступом. Його мова має свідчити про те, що він досконало знає свій предмет і добре підготувався до виступу. Початок виступу має вирішальне значення для створення в слухачів приємного враження. Жести і міміка повинні бути невимушеними, а темп мовлення ні монотонним, ні надто швидким.

Запальна дискусія закінчилася. Ваші аргументи перемогли, більшість учасників дискусії з вами погодились. Аргументи іншої сторони були відкинуті. Поставте себе на місце опонента. Подбайте

про те, щоб ваш супротивник після дискусії не залишився самотнім, щоб він не відчував озлобленості й гіркоти поразки.

Запам'ятайте, що там, де один тріумфує, у другого виникає неприємне відчуття програної справи. Натомість там, де ніхто не поводить, як переможець, ніхто не відчуває себе переможеним (за Іржі Томаном).

Творчі завдання

1. Підготуйте проект на тему: «Сучасні технології проведення суперечки» (форма подання результатів – презентація).

2. Підготуйте й проведіть дискусію на одну з тем (формат проведення виберіть самостійно):

- *Людину не зміниш, хоч трісни. (Марк Аврелій).*
- *Інтелігентність – це успадкована чи набута риса?*
- *Чи потрібно боротися з інвективною лексикою?*
- *Ідеальна людина: міф чи реальність?*
- *Шлюбний договір: за чи проти?*

Критерії оцінювання проведеної дискусії

- чітке визначення власної позиції;
- логічність монологічного мовлення учасників дискусії;
- упевненість і точність відповіді;
- різноманітні джерела інформації;
- виявлення суперечностей у поглядах опонентів, істотні зауваження;
- активність/пасивність учасників дискусії;
- формулювання уточнювальних запитань.

2.7 Модульний контроль

Рекомендована література:

1. Абрамович С. Д. Риторика: навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 5–9.

2. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – С. 6–21.

3. Мацько Л. Риторика: предмет, основні поняття, розділи / Л. Мацько // Дивослово. – 2001. – № 12. – С. 28–31.

4. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навчальний посібник / М. Препотенська. – Київ : Фірма «ІНКОС», 2009. – 254 с.

5. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – С. 11–22.

Система завдань для модульного контролю призначена для виявлення рівня засвоєння майбутніми фахівцями комунікативних ознак української літературної мови, знань соціальних чинників мовних змін, причин становлення певної мовної ситуації та змін мовної політики; особливостей розвитку сучасної української літературної мови на початку ХХІ століття; оволодіння студентами літературних норм сучасної української мови, сформованості навичок культури усного й писемного мовлення.

Студентам будуть запропоновані різні за ступенем складності завдання. Перші з них (відкриті тести – 5 завдань, 5б.) передбачають перевірку рівня засвоєння ними теоретичного матеріалу. Щоб виявити рівень сформованості в них практичних умінь і навичок пропонуємо закриті тести (5 завдань, 4б.).

Зразок

Відкриті тести

1. Несподіваний вступ можна розпочати...
2. Критерії добору аргументів такі:...
3. Вихід до слухачів передбачає...
4. Правильність мовлення буває...
5. Вимоги до учасників дискусії такі...

Зразок

Закриті тести

1. Виберіть визначення, що відповідає терміну чистота мовлення.

а) комунікативна ознака мови, пов'язана з правильною літературно-нормативною вимовою, з відсутністю позалітературних елементів;

б) відповідність мовлення нормам літературної мови;

в) мовлення, у якому є внутрішня закономірність, яке відповідає законам логіки і ґрунтується на знаннях об'єктивної реальної дійсності;

г) відповідність вжитого слова його значенню і точний зв'язок між словами в мовленнєвому потоці.

2. *Комунікативна якість мовлення, яка забезпечує адекватне розуміння сказаного, – це:*

а) точність;

б) ясність;

в) виразність;

г) логічність.

3. *До іншомовних назв доберіть українські відповідники:*

а) імпровізація

1) суперечка;

б) інтеграційний

2) об'єднувальний;

в) еристика

3) загальність;

г) універсальність

4) несподіваний.

4. *За характером реалізації публічне мовлення*

а) писемно-усне;

б) книжно-розмовне;

в) підготовлено-імпровізаційне;

г) усно-розмовне.

5. *Ніяке судження не може бути одночасно істинним та помилковим – це ...*

а) закон тотожності;

б) закон суперечності;

в) закон виключення третього;

г) закон чіткої аргументації.

6. *Дедуктивний метод – це ...*

а) зіставлення подій, явищ, фактів з метою відповідності, схожості предметів;

б) рух мовного повідомлення від стадії до стадії за логікою розвитку думки;

в) постійне повернення до основної ідеї;

г) послідовне розгортання повідомлення і руху тексту від загального до часткового.

7. *Записи в руках оратора зменшують інтерес аудиторії на:*

- а) 50%;
- б) 30%;
- в) 70%;
- г) 80%.

8. *Виберіть рядок, у якому всі слова мають наголос на другому складі:*

- а) заробіток, витрати, газопровід, центнер, терези;
- б) вимова, вітчим, середина, дочка, учення;
- в) перепис, благовіст, навчання, вірші, вимога;
- г) фаховий, бюрократія, мабуть, адже, громадянин.

9. *Які типи жестів є:*

- а) механічні;
- б) ілюстративні;
- в) механічні, емоційні й ілюстративні;
- г) логічні і механічні?

10. *Який художній засіб використано в уривку «У цій же річці чаплі по коліно»?*

- а) гіпербола;
- б) літота;
- в) антономазія;
- г) перифраз.

ПЕРЕЛІК ТЕМ, ВИНЕСЕНИХ НА САМОСТІЙНЕ ОПРАЦЮВАННЯ

Класична риторика та її розділи

Комунікативні ознаки мовлення (ясність, естетичність, етичність).

Тропи (власне тропи і невласне тропи) і фігури; критерії їхнього виділення й розрізнення.

Види тропів і використання їх у публічних промовах.

Роль і місце фігур у промові. Специфіка їхнього використання.

Інтонування. Техніка дихання і техніка мовлення. Вимоги до виступу. Кінесика. Жести.

Діалогічне красномовство. Гомілетика. Жанри релігійних промов та їхня специфіка.

ЗАВДАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Напишіть публічний виступ на одну із запропонованих тем:

1. Духовна природа слова.
2. Тисячолітній духовний молитвослів України.
3. Сакральна риторика. Святе Письмо про Слово.
4. Сила й краса красномовства.
5. Риторика в системі професійної підготовки студентів-філологів.
6. Сократ як майстер академічних бесід-діалогів.
7. Видатний український любомудр Григорій Сковорода – майстер красного слова.
8. Інститут живого слова: історія, традиції.
9. Іоанн Златоуст – вершина красномовства.
10. Іоанникій Галятовський – видатний оратор і богослов.
11. Василь Зеньковський – видатний філософ-оратор.
12. Оратор і аудиторія: контакт, вплив, взаємодія.
13. Техніка мовлення оратора.
14. Мистецтво переконувати.
15. Мистецтво говорити перед широким загалом: головні секрети успіху.

16. Дебати: традиції та риторичні навички.
17. Засоби активізації уваги слухачів.
18. Імідж оратора крізь призму риторики.
19. Ораторське мистецтво в житті сучасної людини.
20. Комунікативна культура оратора.
21. Сучасні українські оратори.
22. Риторична етика – традиції та сучасність.
23. Розвиток ораторського мистецтва в Україні.
24. Формування духовно-моральної культури особистості засобами живого слова.
25. Маніпуляції у спілкуванні, їхня нейтралізація.
26. Українська школа риторики.
27. Мистецтво подолання ораторського шоку.
28. Магія слова животворящого.
29. Аудиторія: секрети публічної комунікації.
30. Рекламна риторика і екологія Слова.
31. Мистецтво полемічного спілкування.
32. Методи переконування слухачів.
33. Лектор й аудиторія.
34. Екологія духу і екологія живого слова.
35. Риторика і державне життя.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

I. Стратегія публічного виступу:

- актуальність теми;
- цільова установка;
- основні питання.

II. Тактика публічного виступу:

композиція виступу:

- назва промови та структура;
- дотримання принципів послідовності, несуперечності, визначеності та доказовості;
- спосіб викладу: дедуктивний, індуктивний, стадійний, концентричний, аналогічний;

- композиційно-стилістичні прийоми: діалогізація, імпровізація, ілюстрація, інформація, опис, характеристика;

культура мислення оратора:

- уміння мислити діалектично;
- володіння матеріалом;
- творчий підхід;

культура мовлення:

- правильність (слововживання, наголос, вимова, побудова фраз, багатство мови, стислість, ясність та точність, простота та дохідливість);

- техніка мовлення;
- гучність та звучність голосу, інтонація, дикція, темп мовлення.

III. Контакт лектора з аудиторією:

- підтримка безперервності та осмисленості сприйняття;
- активізація розумової діяльності;
- розвиток пізнавальних здібностей та навичок засвоєння;
- психологія взаємин оратора та аудиторії.

IV. Ефективність промови:

- реакція слухачів;
- адекватність матеріалу вимогам аудиторії.

КОНТРОЛЬНИЙ БЛОК

Тести для самоконтролю і взаємоконтролю

2.1 Види і жанри красномовства

1. Хто вперше виокремив судові, дорадчі та похвальні промови?
 - а) Аристотель;
 - б) Цицерон;
 - в) Демосфен;
 - г) Ісократ.
2. Хто з ораторів був майстром діалогічного красномовства?
 - а) Аристотель;
 - б) Демосфен;
 - в) Цицерон;
 - г) Сократ.
3. Хто скласифікував промови за якістю, мовним оформленням?
 - а) Аристотель;
 - б) Цицерон;
 - в) Демосфен;
 - г) Квінтіліан.
4. Які два види красномовства виокремлює П. Сопер?
 - а) академічне та політичне;
 - б) юридичне та церковне;
 - в) церковне та суспільно-побутове;
 - г) інформаційне та агітаційне.
5. Який із жанрів належить до академічного красномовства?
 - а) наукова доповідь;
 - б) огляд;
 - в) бесіда;
 - г) проповідь.
6. Хто автор праці «Про користь красномовства»?
 - а) М. Костомаров;
 - б) М. Максимович;
 - в) Ф. Прокопович;
 - г) Г. Сагач.

7. Завершіть речення: *Політичне красномовство зародилося на ґрунті...*
- а) похвальної риторики;
 - б) судової риторики;
 - в) суспільно-побутової риторики;
 - г) церковної риторики.
8. Справжньою колискою політичного красномовства вважають:
- а) Стародавній Рим;
 - б) античну Грецію;
 - в) Давній Єгипет;
 - г) Месопотамію.
9. Завершіть речення: *В Україні зародження академічного красномовства пов'язане з функціонуванням...*
- а) братських шкіл;
 - б) Львівського університету;
 - в) Острозької школи та Києво-Могилянської академії;
 - г) Харківського університету.
10. Яка із пам'яток Київської Русі є свідченням похвального красномовства?
- а) «Повчання» В. Мономаха;
 - б) «Слово про похід Ігорів»;
 - в) Літопис «Самовидця»;
 - г) Києво-Печерський патерик.
11. Завершіть речення: *Українська риторика досягла найвищого свого розвитку в...*
- а) Острозькій школі;
 - б) Києво-Могилянській академії;
 - в) недільних школах;
 - г) козацьких школах.
12. Завершіть речення: *Наукова доповідь, реферат, лекція, наукове повідомлення – це жанри...*
- а) дипломатичного красномовства;
 - б) академічного красномовства;
 - в) політичного красномовства;
 - г) юридичного красномовства.

13. Яке красномовство найбільшою мірою зберігає й продовжує традиції народу?

- а) суспільно-побутове красномовство;
- б) політичне красномовство;
- в) церковне красномовство;
- г) академічне красномовство.

14. Завершіть речення: *Як жанр політичного красномовства виступає красномовство...*

- а) дипломатичне;
- б) військове;
- в) парламентське;
- г) юридичне.

15. Вступ, оповідь, докази своєї правоти, полеміка із супротивником і висновок – це структура:

- а) судової промови;
- б) політичної промови;
- в) воєнної промови;
- г) мітингової промови.

16. Заздалегідь підготовлений виступ з позитивними чи негативними оцінками, конкретними фактами, з конкретними планами – це:

- а) політична промова;
- б) воєнна промова;
- в) судова промова;
- г) мітингова промова.

17. Завершіть речення: *«Десертом красномовства» Ф. Прокопович вважав...*

- а) похвальні промови;
- б) вітальні промови;
- в) подячні промови;
- г) епітафії.

18. Завершіть речення: *Вітальні промови, тости, надгробне слово – це жанри...*

- а) діалогічного красномовства;
- б) судового красномовства;

- в) суспільно-побутового красномовства;
- г) академічного красномовства.

19. Вишуканість стилю мовлення, пишність, значна кількість старослов'янізмів характерна для:

- а) церковного красномовства;
- б) юридичного красномовства;
- в) похвального красномовства;
- г) діалогічного красномовства.

20. Основним жанром церковного красномовства є:

- а) промова;
- б) проповідь;
- в) молитва;
- г) бесіда-тлумачення.

21. Красномовним оповідачем суспільно-побутової риторики був:

- а) О. Довженко;
- б) П. Тичина;
- в) В. Симоненко;
- г) О. Гончар.

22. Під час одержання дипломів, нагород, відзнак, подарунків, звань, посад виголошують...

- а) вітальні промови;
- б) епітафії;
- в) похвальні промови;
- г) подячні промови.

23. Епітафії – це...

- а) надмогильні надписи;
- б) похоронні промови;
- в) прощальні промови;
- г) мітингові промови.

24. Скільки видів красномовства виділяє Г. Сагач у своїй «Риторичі»?

- а) 5;
- б) 10;
- в) 2;
- г) 7.

25. Завершіть речення: *М. Максимович, В. Антонович, М. Драгоманов* були видатними представниками...

- а) академічного красномовства;
- б) юридичного красномовства;
- в) політичного красномовства;
- г) суспільно-побутового красномовства.

2.2 Риторика монологу. Публічний виступ

1. Усне монологічне висловлення, метою якого є досягнення впливу на аудиторію, – це ...

- а) публічний виступ;
- б) бесіда;
- в) дискусія;
- г) полеміка.

2. Завершіть речення: *За формою реалізації публічне мовлення...*

- а) писемно-усне;
- б) книжно-розмовне;
- в) підготовлено-імпровізаційне;
- г) усно-розмовне.

3. Як кваліфікують публічне мовлення за відношенням до типу мовлення?

- а) писемно-усне;
- б) книжно-розмовне;
- в) підготовлено-імпровізаційне;
- г) усно-розмовне.

4. Завершіть речення: *За характером реалізації публічне мовлення...*

- а) писемно-усне;
- б) книжно-розмовне;
- в) підготовлено-імпровізаційне;
- г) усно-розмовне.

5. Які є варіанти вступу?

- а) привертання уваги аудиторії;
- б) несподіваний вступ;
- в) початок здалеку;

г) усі відповіді правильні.

6. Хто автор праці *Мистецтво говорити*?

- а) І. Томан;
- б) С. Богдан;
- в) О. Корніяка;
- г) Г. Сагач.

7. Чого не можна робити у вступі?

- а) апелювати до власного настрою;
- б) просити вибачення, що не встигли підготуватися;
- в) демонструвати предмет;
- г) цитувати.

8. Першим етапом підготовки до публічного виступу є:

- а) складання плану;
- б) вибір теми;
- в) добір потрібного матеріалу;
- г) запам'ятовування тексту.

9. Яку пораду варто враховувати на початку промови?

- а) знати напам'ять усю промову;
- б) мати перед собою текст промови;
- в) продумати всі рухи, жести;
- г) знати напам'ять перші вислови, рухи, жести?

10. Установлення контакту з аудиторією – це завдання такого структурного компонента виступу, як ...

- а) вступ;
- б) основна частина;
- в) висновки;
- г) немає правильної відповіді.

11. Записи в руках оратора, на думку Дейла Карнегі, знищують інтерес до виступу на

- а) 70%;
- б) 20%;
- в) 50%;
- г) 10%.

12. Хто є автором висловлювання: «...уміти правильно говорити ще

не заслуга, а не вміти – вже ганьба»?

- а) Геракліт;
- б) Цицерон;
- в) Горгій;
- г) Сократ.

13. Хто є автором слів: *«Коли промова не є ясною, вона не досягає своєї мети»?*

- а) Аристотель;
- б) Цицерон;
- в) Геродот;
- г) Квінтіліан.

14. Завершіть речення: *Дедуктивний метод – це ...*

- а) рух мовного повідомлення від стадії до стадії за логікою розвитку думки;
- б) постійне повернення до основної думки;
- в) рух мовного повідомлення від часткового до загального;
- г) послідовне розгортання повідомлення і руху тексту від загального до часткового.

15. У якому рядку записано визначення індуктивного методу?

- а) рух мовного повідомлення від часткового до загального;
- б) рух мовного повідомлення від стадії до стадії за логікою розвитку думки;
- в) постійне повернення до основної думки;
- г) послідовне розгортання повідомлення і руху тексту від загального до часткового.

16. Що таке аналогічний метод?

- а) зіставлення подій, явищ, фактів для визначення відповідності, схожості предметів;
- б) рух мовного повідомлення від стадії до стадії за логікою розвитку думки;
- в) рух мовного повідомлення від часткового до загального;
- г) послідовне розгортання повідомлення і руху тексту від загального до часткового.

17. Завершіть речення: *Стадійний метод – це ...*

а) зіставлення подій, явищ, фактів з метою встановлення відповідності, схожості предметів;

б) рух мовного повідомлення від стадії до стадії за логікою розвитку думки;

в) рух мовного повідомлення від часткового до загального;

г) послідовне розгортання повідомлення і руху тексту від загального до часткового.

18. Завершіть речення: *Концентричний метод* – це ...

а) зіставлення подій, явищ, фактів для визначення відповідності, схожості предметів;

б) рух мовного повідомлення від стадії до стадії за логікою розвитку думки;

в) постійне повернення до основної ідеї;

г) послідовне розгортання повідомлення і руху тексту від загального до часткового.

19. Які типи висновків виокремлює Н. Колотілова?

а) елегантний, доцільний;

б) несподіваний, очікуваний;

в) лінійний, симетричний;

г) теоретичний, практичний.

20. Хто з науковців виділяє підсумкові, типологічні й апелювальні висновки?

а) Л. Мацько, Л. Кравець;

б) Н. Колотілова;

в) С. Абрамович, М. Чікарькова;

г) Г. Сагач.

21. У якому рядку подано визначення апелювальних висновків?

а) висновки, що подають предмет у ряду однорідних, споріднених або подібних предметів;

б) висновки, в яких синтезуються результати роботи;

в) пряме звертання до слухачів під час завершення розмови;

г) висновки, які є релевантними темі й доказам.

22. Висновки, що подають предмет у ряду однорідних, споріднених або подібних предметів чи в опозиції до них, називають ...

- а) типологічними висновками з фоном;
- б) типологічними висновками з перспективою;
- в) підсумковими висновками;
- г) апелювальними висновками.

23. Чого не можна робити у висновках?

- а) завершити фразою *ось і все, що я хотіла сказати*;
- б) попереджувати *а тепер я зроблю висновок*.
- в) просити вибачення;
- г) усі відповіді правильні.

24. Хто є автором слів: «Перше слово завжди бентежить нам слух та увагу»?

- а) Аристотель;
- б) Цицерон;
- в) Овідій;
- г) Сократ.

25. До іншомовних назв доберіть українські відповідники:

- | | |
|---------------|--------------------|
| а) інвенція | 1) розташування; |
| б) диспозиція | 2) вигадую; |
| в) тактика | 3) розслаблення; |
| г) релаксація | 4) лінія поведінки |

2.3 Доказ у публічному виступі

1. Завершіть речення: *Теза – це ...*

- а) етап, частина міркування;
- б) положення, що потребує доказу;
- в) положення, яке потребує додаткового розгортання;
- г) положення, яке не потребує доказу.

2. У якому рядку подано визначення поняття *аргумент*?

- а) положення (мовні висловлювання чи текст), яке стосується тези й обґрунтовує її;
- б) етап, частина міркування;
- в) положення, яке потребує додаткового розгортання;
- г) положення, яке не потребує доказу.

3. Аргументація – це ...

- а) положення, що потребує доказу;
- б) основна ідея, яку розгортають у висловлюванні;
- в) положення, яке потребує додаткового розгортання;
- г) майстерний добір переконливих доказів.

4. Які типи аргументації виділяють:

- а) складна, проста;
- б) опосередкована, безпосередня;
- в) суб'єктивна, об'єктивна;
- г) логічна, аналогічна?

5. Завершіть речення: *Залежно від процедури обґрунтування розрізняють...*

- а) пряму і непряму аргументацію;
- б) симптоматичну, причинну і аналогічну аргументацію;
- в) емпіричну і теоретичну аргументацію;
- г) усі відповіді правильні.

6. Завершіть речення: *Залежно від форми (схеми) розрізняють...*

- а) пряму і непряму аргументацію;
- б) симптоматичну, причинну і аналогічну аргументацію;
- в) емпіричну і теоретичну аргументацію;
- г) усі відповіді правильні.

7. Залежно від способу обґрунтування розрізняють:

- а) пряму і непряму аргументацію;
- б) симптоматичну, причинну і аналогічну аргументацію;
- в) емпіричну і теоретичну аргументацію;
- г) усі відповіді правильні.

8. Знайдіть відповідність між словами першого і другого стовпчиків:

- | | |
|-------------------|-----------------|
| а) інфантильний | 1) творчий; |
| б) конструктивний | 2) мимовільний; |
| в) рефлексивний | 3) прихований; |
| г) рецесивний | 4) байдужий. |

9. Який із законів не належить до логічних:

- а) закон тотожності;
- б) закон чіткої аргументації;
- в) закон суперечності;

- г) закон виключення третього;
- д) закон достатньої підстави?

10. Усяка сутність збігається сама з собою – це ...

- а) закон тотожності;
- б) закон суперечності;
- в) закон виключення третього;
- г) закон чіткої аргументації.

11. Ніяке судження не може бути одночасно істинним та помилковим – це ...

- а) закон тотожності;
- б) закон суперечності;
- в) закон виключення третього;
- г) закон чіткої аргументації.

12. Закон виключення третього формулюється так:

- а) істинним буває або вислів, або його заперечення;
- б) будь-яке завершене висловлення зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту;
- в) ніяке судження не може бути одночасно істинним та помилковим;
- г) жодне явище не може виявитись істинним, жодне твердження – справедливим без достатнього обґрунтування.

13. У якому столітті сформульовано закон достатньої підстави?

- а) XVII;
- б) XVIII;
- в) XIX;
- г) XXI.

14. Хто сформулював закон достатньої підстави?

- а) Аристотель;
- б) Лейбніц;
- в) Ф. Прокопович;
- г) Платон.

15. Закон достатньої підстави формулюється так:

- а) судження не може бути одночасно істинним та помилковим;

б) будь-яке завершене висловлення зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту;
в) істинним буває або вислів, або його заперечення;
г) жодне явище не може виявитись істинним, жодне твердження – справедливим без достатнього обґрунтування.

16. До іншомовних назв доберіть українські відповідники

- | | |
|--------------------|-------------------|
| а) аргументація | 1) подібний; |
| б) аналогічний | 2) обґрунтування; |
| в) апелювання | 3) загальність; |
| г) універсальність | 4) звертання. |

17. У якому рядку подано логічну помилку I типу (унаслідок неточного визначення предмета чи поділу понять):

- а) заперечення замість визначення;
- б) первинна неправда;
- в) підміна тези;
- г) немає правильної відповіді.

18. У якому рядку подано логічну помилку II типу (у структурі силогізму)?

- а) «коло» в доказі;
- б) плеоназм;
- в) змішування істотного з випадковим;
- г) заперечення замість визначення.

19. Хто з античних риторів стверджував про доцільність використання аргументів «за» і «проти»?

- а) Платон;
- б) Цицерон;
- в) Демосфен;
- г) Аристотель.

20. Серцевиною тактичної підготовки промови є:

- а) формулювання тез;
- б) аналіз попереднього досвіду;
- в) формулювання цілей;
- г) аргументація.

21. У якому рядку записано аргументи до етосу?

- а) аргумент до особи, аргумент до авторитету;
 - б) аргумент до жалю, аргумент до публіки;
 - в) аргумент до сили, аргумент до авторитету;
 - г) аргумент до особи, аргумент до вигоди.
22. У якому рядку записано аргументи до пафосу?
- а) аргумент до особи, аргумент до вигоди;
 - б) аргумент до жалю, аргумент до публіки;
 - в) аргумент до сили, аргумент до авторитету;
 - г) аргумент до особи, аргумент до авторитету.
23. У якому рядку записано аргументи до логосу?
- а) офіційні документи, статистичні відомості;
 - б) аргумент до жалю, аргумент до публіки;
 - в) аргумент до особи, аргумент до авторитету;
 - г) аргумент до особи, аргумент до вигоди.
24. Які аргументи вважають коректними?
- а) аргументи до логосу;
 - б) аргументи до пафосу;
 - в) аргументи до етосу;
 - г) усі відповіді правильні.
25. Завершіть речення: *Процес виведення тез із аргументів – це...*
- а) рефлексія;
 - б) релаксація;
 - в) демонстрація;
 - г) аргументація.

2.4 Риторика діалогу. Еристика

1. Кого з античних мислителів вважають майстром діалектичної суперечки?
- а) Сократа;
 - б) Аристотеля;
 - в) Демокрита;
 - г) Цицерона.
2. Еристика – це ...
- а) мистецтво полемізувати;

- б) мистецтво спілкування;
- в) мистецтво переконання;
- г) мистецтво складати промову.

3. Кого називали софістами?

- а) учителів мудрості;
- б) платних учителів;
- в) тих, хто писав захисні промови;
- г) учителів співів.

4. Скільки видів суперечки виокремлював Аристотель?

- а) 2; б) 3; в) 4; г) 5.

5. Яка мета софістичної суперечки?

- а) позірна мудрість заради слави;
- б) досягнення істини;
- в) суперечка заради перемоги;
- г) суперечка заради переконання.

6. У чому полягає мета діалектичної суперечки?

- а) позірна мудрість заради слави;
- б) досягнення істини;
- в) суперечка заради перемоги;
- г) суперечка заради переконання.

7. Яка мета еристичної суперечки?

- а) позірна мудрість заради слави;
- б) досягнення істини;
- в) суперечка заради перемоги;
- г) суперечка заради переконання.

8. Установіть авторство крилатих висловів:

- | | |
|---|----------------|
| а) Друг – це другий Я | 1) Зенон; |
| б) Друг – це одна душа, яка живе у двох тілах | 2) Аристотель; |
| в) Життя наше – боротьба | 3) Евріпід; |
| г) Ніщо не цвіте вічно | 4) Цицерон. |

9. Знайдіть відповідність між словами першого і другого стовпчиків:

- | | |
|--------------|---------------------------|
| а) еристика | 1) метод ведення діалогу; |
| б) полеміка | 2) мистецтво сперечатися; |
| в) евристика | 3) учасник суперечки; |

г) пропонент

4) войовничий.

10. Встановіть відповідність між поняттям та його визначенням:

а) патристика

1) відірвані від життя розмірковування;

б) апологети

2) палкі захисники ідеї;

в) схоластика

3) сукупність доктрин отців церкви;

г) софізм

4) логічна помилка.

11. Хто автор «еристичної діалектики»?

а) Е. Кант;

б) Аристотель;

в) С. Поварнін;

г) А. Шопенгауер.

12. Завершіть речення: *Евристика – це ...*

а) метод ведення діалогу;

б) мистецтво сперечатися;

в) мистецтво переконання;

г) мистецтво складати промову.

13. Знайдіть відповідність між автором і назвою твору

а) «Еристика. Мистецтво полеміки»

1) І. Томан;

б) «Еристика, або мистецтво сперечатися»

2) І. Хоменко;

в) «Спор. О теории и практике спора»

3) А. Шопенгауер;

г) «Мистецтво говорити»

4) С. Поварнін.

14. Хто автор твору «Про софістичні спростування»?

а) Сократ;

б) Аристотель;

в) Платон;

г) Цицерон.

15. Завершіть речення: *Психологічний вплив на опонента, спрямований на сприйняття ним тієї чи тієї ідеї – це...*

а) переконливість;

б) доказовість;

в) аргументація;

г) рекреація.

16. Хто запропонував розмежовувати етичні та неетичні засоби ведення суперечки?

- а) Е. Кант;
- б) Аристотель;
- в) С. Поварнін;
- г) А. Шопенгауер.

17. Завершіть речення: *Ворожа суперечка – це...*

- а) диспут;
- б) дискусія;
- в) полеміка;
- г) дебати.

18. Завершіть речення: *Публічна суперечка на наукову, літературну чи іншу тему – це ...*

- а) диспут;
- б) дискусія;
- в) полеміка;
- г) дебати.

19. Установіть авторство крилатих висловів:

- | | |
|---|---------------------|
| а) Кожен чує тільки те, що розуміє | 1) Плавт; |
| б) Найкраща краса – чиста совість | 2) Цицерон; |
| в) Жити лише для себе – не значить жити | 3) Менандр; |
| г) Жити – значить боротися | 4) Сенека Молодший. |

20. Хто автор висловлювання *«Навчися слухати, і ти зможеш мати користь навіть від тих, хто говорить погано»*?

- а) Плутарх;
- б) Аристотель;
- в) Сенека Молодший;
- г) Цицерон.

21. Як класифікують суперечку за формою?

- а) полеміка, дискусія, дебати;
- б) суперечка-монолог, суперечка-діалог, суперечка-полілог;
- в) усна суперечка, письмова суперечка;
- г) полеміка, суперечка-діалог, письмова суперечка.

22. Як класифікують суперечку за способом ведення суперечки?

- а) полеміка, дискусія, дебати;
- б) суперечка-монолог, суперечка-діалог, суперечка-полілог;

- в) усна суперечка, письмова суперечка;
- г) полеміка, суперечка-діалог, письмова суперечка.

23. Завершіть речення: *Суперечки, що виникають під час обговорення доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях – це...*

- а) дебати;
- б) дискусія;
- в) диспут;
- г) полеміка, суперечка-діалог, письмова суперечка.

24. Як класифікують суперечку за кількістю учасників?

- а) полеміка, дискусія, дебати;
- б) суперечка-монолог, суперечка-діалог, суперечка-полілог;
- в) усна суперечка, письмова суперечка;
- г) полеміка, суперечка-діалог, письмова суперечка.

25. Як класифікують суперечку за метою?

- а) суперечка-монолог, суперечка-діалог, суперечка-полілог;
- б) полеміка, дискусія, дебати;
- в) усна суперечка, письмова суперечка;
- г) полеміка, суперечка-діалог, письмова суперечка.

2.5 Взаємодія оратора й аудиторії

1. З чим, на думку Цицерона, повинні поєднуватися знання в найкращого оратора?

- а) зі знаннями особливостей людини;
- б) з зовнішньою красою;
- в) з мораллю;
- г) з силою думки.

2. Укажіть на правильний перелік видів аудиторії:

- а) байдужа, ворожа, пасивна, активна;
- б) активна, пасивна, байдужа, комбінована;
- в) прихильна, нейтральна, активна, пасивна;
- г) байдужа, ворожа, комбінована, прихильна?

3. Завершіть речення: *Існують такі мотиви поведінки...*

- а) морально-дисциплінарний, емоційно-естетичний, інтелектуально-пізнавальний;

- б) культурний, психічний, суспільний;
- в) етичний, історичний, психологічний;
- г) усі відповіді правильні.

4. Які є способи активізації аудиторії?

- а) тактичні і стратегічні;
- б) суб'єктивні й об'єктивні;
- в) емоційні та нейтральні;
- г) логічні й психологічні.

5. Завершіть речення: *Спіральний спосіб активізації аудиторії – це ...*

- а) спосіб розгортання тези поступово, крок за кроком;
- б) спосіб багаторазового повторення однієї думки з додаванням нової інформації;
- в) спосіб розгортання думки від найменшого до найбільшого;
- г) спосіб розгортання думки шляхом зіставлення й протиставлення різних думок.

6. Який спосіб розгортання тези полягає в розчленуванні на частини, а потім в об'єднанні їх?

- а) ступеневий;
- б) спіральний;
- в) контрастний;
- г) пунктирний.

7. Завершіть речення: *Асоціативний спосіб – це ...*

- а) спосіб розгортання тези, який спирається на систему уявлень і образів у світосприйманні слухачів;
- б) спосіб розгортання тези поступово, крок за кроком;
- в) спосіб розгортання думки від найменшого до найбільшого;
- г) спосіб розгортання думки шляхом зіставлення й протиставлення різних поглядів.

8. Який спосіб розгортання думки називають ступеневим?

- а) поступовий, крок за кроком, рух думки від найменшого до найзагальнішого;
- б) спосіб багаторазового повторення однієї думки з додаванням нової інформації;

в) спосіб розгортання тези, який спирається на систему уявлень і образів у світосприйманні слухачів;

г) спосіб розгортання думки шляхом зіставлення й протиставлення різних поглядів.

9. Яка реакція характеризується невключенням суб'єкта в предмет обговорення?

а) погоджувальна;

б) байдужа;

в) конфліктна;

г) конструктивна.

10. Яка реакція характеризується спалахом негативних реакцій суб'єкта?

а) погоджувальна;

б) байдужа;

в) конфліктна;

г) конструктивна.

11. Знання якого закону дозволяють ораторові знайти ефективні засоби впливу на аудиторію?

а) мовленнєвої комунікації;

б) моделювання аудиторії;

в) стратегічного;

г) концептуального?

12. Хто автор висловлювання: *«Є три причини, що викликають довіру до мовця, – це розум, добротність і доброзичливість...»*?

а) Аристотель;

б) Цицерон;

в) Цезар;

г) Прокопович.

13. Знання якого закону розвиває вміння створити «портрет» будь-якої аудиторії?

а) стратегічного;

б) системно-аналітичного закон;

в) закону моделювання аудиторії;

г) концептуального.

14. Завершіть речення: *Закон, що розвиває вміння створити атмосферу інтелектуальної й емоційної співтворчості, – це...*

- а) тактичний;
- б) системно-аналітичний закон;
- в) закон моделювання аудиторії;
- г) концептуальний.

15. Знання якого закону розвиває вміння знайти ефективні засоби впливу на аудиторію?

- а) стратегічного;
- б) мовленнєвого закон;
- в) закону моделювання аудиторії;
- г) концептуального.

16. Завершіть речення: *Створення умов для встановлення риторичного контакту – це завдання...*

- а) докомунікативного етапу;
- б) етапу вступу;
- в) етапу основної частини;
- г) висновкового етапу.

17. До іншомовних назв доберіть українські відповідники:

- | | |
|--------------------|--------------------|
| а) імпровізація | 1) суперечка; |
| б) інтеграційний | 2) об'єднувальний; |
| в) еристика | 3) загальність; |
| г) універсальність | 4) несподіваний. |

18. Скільки риторичних ідеалів можна визначити в античній риторичній?

- а) 4; б) 3; в) 2; г) 1.

19. Завершіть речення: *Слов'янський риторичний ідеал найповніше сформований у...*

- а) церковних заповідях;
- б) у 10 книгах «Про риторичне мистецтво» Ф. Прокоповича;
- в) у «Риторичній» невідомого автора 1620 р.;
- г) у «Повісті минулих літ».

20. Скільки риторичних ідеалів можна визначити в античній риторичній?

а) 4; б) 3; в) 2; г) 1?

21. Яку основну вимогу до оратора висуває гомілетика?

а) знання правил поведінки;

б) відповідність морально-етичному канону;

в) релігійна визначеність;

г) любити своїх слухачів.

22. Скільки риторичних ідеалів діє на сучасному етапі?

а) 1; б) 4; в) 3; г) 2.

23. Який спосіб запам'ятовування промови є найменш ефективним?

а) мнемотехнічний;

б) логічний;

в) механічний;

г) логічний і механічний?

24. Кого вважають засновником мнемотехнічного способу запам'ятовування?

а) Симоніда Кеоського;

б) Аристотеля;

в) Сократа;

г) Квінтіліана.

25. Який оптимальний термін промови без перерви?

а) 30-40 хв.;

б) 20-30 хв.;

в) 15-20 хв.;

г) 10 хв.

2.6 Культура мовлення оратора

1. Завершіть речення: *Комунікативна якість мовлення, яка привертає увагу слухача своєю формою, логічним або емоційним підкресленням – це ...*

а) правильність;

б) точність;

в) виразність;

г) логічність.

2. Яка комунікативна якість мовлення передбачає відповідність мовлення сучасним нормам літературної мови?

- а) правильність;
- б) точність;
- в) виразність;
- г) логічність.

3. Завершіть речення: *Комунікативна якість мовлення, яка забезпечує адекватне розуміння сказаного, – це...*

- а) ясність;
- б) точність;
- в) виразність;
- г) логічність.

4. Яка комунікативна якість мовлення пов'язана з правильною літературно-нормативною вимовою, з відсутністю позалітературних елементів?

- а) правильність мовлення;
- б) точність мовлення;
- в) чистота мовлення;
- г) логічність мовлення.

5. Слова якого рядка наголошені неправильно:

- а) м^ітар, об'єдн^ання, по^милка, новина^а, щ^іпці;
- б) ца^рина, вим^ова, нена^видіти, фен^омен, чорн^ослив;
- в) за^гадка, пер^екис, тип^овий, солон^омина, терез^і;
- г) до^нька, до^щенту, чергов^ій, дочк^а, кропив^а.

6. Виберіть рядок, у якому всі слова мають наголос на другому складі:

- а) заробіток, витрати, газопровід, центнер, терези;
- б) вимова, вітчим, середина, дочка, учення;
- в) перепис, благовіст, навчання, вірші, вимога;
- г) фаховий, бюрократія, мабуть, адже, громадянин.

7. У якому рядку всі неправильні конструкції?

- а) об'єм знань, існуюча мережа, область науки;
- б) значно зростає, оплачувати проїзд, бути за приклад;
- в) лише в освіті, деякою мірою, не звернув уваги;

г) на мою адресу, за всіма правилами, цей наказ.

8. Визначте рядок, у якому порушено морфологічні норми?

- а) шестидесяти, п'ятистами, три лимона, четверо сестер;
- б) сорока шести, трьомастами, чотири гектари, троє дверей;
- в) дев'ятьмастами, десятеро вікон, п'ятдесяти;
- г) сімомастами, три рази, два з половиною метри, нулем.

9. Слова якого рядка в род. відм. одн. мають закінчення -а (-я)?

- а) горіх, рахунок, сум, акт, соняшник;
- б) імпульс, графік, розвиток, абзац, Іртиш;
- в) сектор, документ, обсяг, живопис, агент;
- г) центнер, каштан, радіус, гараж, Мороз.

10. Знайдіть відповідність між словами першого й другого стовпчиків:

- | | |
|----------------|-----------------|
| а) маркер | 1) поодинокий; |
| б) гомогенний | 2) притаманний; |
| в) релевантний | 3) однорідний; |
| г) спорадичний | 4) мітка. |

11. У якому рядку порушено точність мовлення?

- а) дружні відношення;
- б) зумовити зміни;
- в) погіршення здоров'я;
- г) поверхові знання.

12. Зазначте, у якому рядку неправильно дібрано відповідники:

- а) бивший – бувший, следующий – наступний, по вине – з вини;
- б) многочисленный – численний, совпадают – збігатися, сопоставляют – зіставляти;
- в) по вкусу – до смаку, по полям – по полях, по желанию – на бажання;
- г) по опыту – з досвіду, при помощи – за допомогою, при входе – біля входу.

13. Зазначте, у якому рядку неправильно дібрано відповідники:

- а) толочь воду в ступе – решетом воду черпати; видать орла по полету – знати пана по халявах;

б) уговор дороже денег – хоч трісь, а пнись; из огня да в полымя – з калюжі та в болото;

в) несолоно хлебавши – поживився, мов собака мухою; очки втирает – смаленого дуба править;

г) от зари до зари – від світання до смеркання; пуганая ворона и куста боится – налякана ворона і куща боїться.

14. У якому рядку порушено точність мовлення?

а) водяна лілія, освітлений будинок, правильне рішення;

б) водяна поверхня, гармонійний розвиток, висвітлений у творі;

в) гармонічний ряд, музична вікторина, присадибна діляниця;

г) дружний колектив, дружній тон, музикальне училище.

15. Виберіть визначення, що відповідає терміну *логічність мовлення*:

а) комунікативна ознака мови, пов'язана з правильною літературно-нормативною вимовою, з відсутністю позалітературних елементів;

б) відповідність мовлення нормам літературної мови;

в) мовлення, у якому є внутрішня закономірність, яке відповідає законам логіки і ґрунтується на знаннях об'єктивної реальної дійсності;

г) відповідність вжитого слова його значенню і точний зв'язок між словами в мовленнєвому потоці.

16. У якому рядку порушено доречність мовлення?

а) Цей документ підписав заступник директора.

б) Довідку видано для представлення в школі.

в) 9 листопада – День української писемності та мови.

г) Матеріали конференції вже опубліковано.

17. Який художній засіб використано в уривку «*На небі сонце – серед нив я*»?

а) гіпербола;

б) мейозис;

в) антономазія;

г) перифраз.

18. Який художній засіб використано в уривку «*У цій же річці чаплі по коліно*»?

- а) гіпербола;
- б) літота;
- в) антономазія;
- г) перифраз.

19. Який художній засіб використано в уривку «Я піду за тобою край світу»?

- а) гіпербола;
- б) мейозис;
- в) антономазія;
- г) перифраз.

20. Який художній засіб використано в уривку «Моє нечуване терпіння іще ніхто не переміг, бо за терпінням є Трипілля, а за Черніговом – Черніг»?

- а) парономазія;
- б) синекдоха;
- в) антономазія;
- г) перифраз.

21. Знайдіть відповідність між словами першого і другого стовпчиків:

- | | |
|----------------|--------------------|
| а) антономазія | 1) інакомовлення; |
| б) метатеза | 2) пропуск; |
| в) еліпс | 3) перестановка; |
| г) алегорія | 4) перейменування. |

22. Установіть відповідність між поняттям та його визначенням:

- | | |
|----------------|---|
| а) оксюморон | 1) опис предмета замість назви; |
| б) перифраза | 2) використання власних назв замість загальних; |
| в) антономазія | 3) поєднання суперечливих понять; |
| г) метонімія | 4) перейменування. |

23. У якому рядку записано тропи за схожістю?

- а) гіпербола, літота;
- б) метонімія, синекдоха;
- в) антономазія, мейозис;
- г) персоніфікація, метафора.

24. У якому рядку записано тропи за суміжністю?

- а) гіпербола, літота;

- б) метонімія, синекдоха;
- в) антономазія, мейозис;
- г) перифраз, метафора.

25. Завершіть речення: *Слово-замінник, уживане замість ненормативної лексики або грубих слів – це...*

- а) гіпербола;
- б) евфемізм;
- в) дисфемізм;
- г) перифраз.

2.7 Зовнішня культура оратора

1. Яку пораду варто враховувати на початку промови?

- а) знати напам'ять всю промову;
- б) мати перед собою текст промови;
- в) продумати всі рухи, жести;
- г) знати напам'ять перші вислови, рухи, жести.

2. На якому етапі виступу варто вперше використати психологічну паузу?

- а) під час вступу;
- б) під час виголошення;
- в) на завершальному;
- г) не варто використовувати.

3. Що може допомогти при надмірному хвилюванні:

- а) підготовка рятівних рухів, поз, додаткових предметів, щоб зайняти руки;
- б) читання промови дослівно;
- в) звернення до слухачів;
- г) коротка пауза, глибокий вдих-видих.

4. Щоб уникнути однотонності звучання, промовець повинен:

- а) робити часто паузи;
- б) добирати влучний мовний матеріал;
- в) виробляти власні прийоми поєднання слів і виразів;
- г) постійно думати про сутність того, що говорить.

5. Що таке модуляція?

- а) правила дихання і вимови;
- б) зміна тональності, сили, ритму, звучності голосу;
- в) уміння говорити по тактах;
- г) порядок у словах монологу.

6. За переконанням Цицерона, «надати красу самому мовленню» можна завдяки...

- а) диханню промовця;
- б) добору словесного матеріалу;
- в) добору художньо-виражальних засобів;
- г) дотримання такту.

7. Завершіть речення: *Виходячи до аудиторії, не можна...*

- а) поправляти зачіску;
- б) бігти;
- в) починати говорити;
- г) усі відповіді правильні.

8. Ходити аудиторією можна, щоб...

- а) повідомити певний смисловий блок;
- б) зацікавити;
- в) привернути увагу;
- г) немає правильної відповіді.

9. Скільки часу можна рухатись по аудиторії?

- а) 20-30 %;
- б) 40-50 %;
- в) 60-70 %;
- г) 70-80 %.

10. Які типи жестів є?

- а) механічні;
- б) ілюстративні;
- в) механічні, емоційні й ілюстративні;
- г) логічні і механічні.

11. Які жестів варто використовувати під час виступу?

- а) механічні;
- б) ілюстративні;
- в) емоційні;

г) усі відповіді правильні.

12. Хто визначив жести, яких треба уникати під час виступу?

а) І. Томан;

б) І. Стернін;

в) Г. Сагач;

г) П. Сопер.

13. Що найбільшою мірою допомагає слухачеві декодувати метаповідомлення?

а) мова тіла;

б) слово;

в) голос;

г) слово і голос.

14. Як називається сукупність жестів, мімічних і пантонімічних рухів, що передають певні значення?

а) кінесика;

б) просодика;

в) таксика;

г) проксеміка.

15. Як називається сукупність ритміко-інтонаційних аспектів мовлення?

а) кінесика;

б) просодика;

в) таксика;

г) проксеміка.

16. Що належить до інтонаційних засобів виразності?

а) паузи;

б) тон;

в) темп;

г) тембр.

17. За допомогою звукових засобів передається ...

а) 55 % інформації;

б) 7 % інформації;

в) 38 % інформації;

г) 25 % інформації.

18. За допомогою міміки і жестів можна передати ...
- а) 55 % інформації;
 - б) 45 % інформації;
 - в) 30 % інформації;
 - г) 15 % інформації.
19. Оратор не повинен стояти ближче ніж...
- а) 45 см;
 - б) 100 см;
 - в) 120 см;
 - г) 200 см.
20. Хто є автором висловлювання: *«Найкращий спосіб досягнути успіху – виконувати поради, які даємо іншим»*?
- а) І. Томан;
 - б) Д. Карнегі;
 - в) Г. Тейлор;
 - г) Ф. де Ларошфуко
21. Скільки слів проголошує оратор під час оптимального темпу мовлення?
- а) 70;
 - б) 80;
 - в) 100;
 - г) 120.
22. У якому розділі «Риторики» Г. Сагач уміщено вправи на оволодіння технікою мовлення?
- а) Золотий гомін;
 - б) просодика;
 - в) таксика;
 - г) проксеміка.
23. «Ефект рамки» полягає в тому, що найкраще запам'ятовуються
- а) початок і кінець промови;
 - б) початок і середина промови;
 - в) середина і кінець промови;
 - г) усі відповіді правильні.
24. Скільки відсотків інформації не засвоюють слухачі, якщо інтонація

не відповідає змісту промови?

а) 30-40 %;

б) 50-60 %;

в) 40-50 %;

г) 60-70 %.

25. Знайдіть відповідність між словами першого і другого стовпчиків:

а) проксеміка

б) кінесика

в) такесика

г) просодика

1) рух;

2) наголос, приспів;

3) близькість;

4) торкання.

ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Місце ораторського мистецтва в житті суспільства.
2. Риторика як філологічна наука.
3. Ораторське мистецтво в професійній підготовці спеціаліста.
4. Предмет, завдання і структура курсу «Риторика».
5. Традиції давньоруського красномовства.
6. Іоанн Златоуст – вершина красномовства.
7. Іоанникій Галятовський – видатний богослов і ритор.
8. Василь Зеньковський – відомий філософ і оратор.
9. Українське сучасне красномовство. Неориторика.
10. Інвенція як розділ класичної риторики.
11. Основні ознаки риторики.
12. Комунікативні ознаки мовлення.
13. Концепція. Моделювання аудиторії. Стратегія і тактика.
14. Основні поняття класичної риторики.
15. Зв'язок риторики з іншими науками.
16. Міфологія красномовства.
17. Риторика Давньої Греції.
18. Видатні ритори античної Греції
19. Розвиток Риторики в Давньому Римі.
20. Видатні ритори Риму.
21. Історія українського красномовства.
22. Різновиди публічного мовлення.
23. Специфіка різновидів і жанрів публічного мовлення.
24. Особливості професійного красномовства.
25. Структура публічного мовлення.
26. Етика і етикет публічного мовлення.
27. Етапи творчої діяльності оратора.
28. Тактика оратора: принципи, способи, композиційні засоби.
29. Основні закони логіки в риторичі.
30. Логічні форми та прийоми доведення.
31. Культура мовлення в професійній діяльності вчителя.
32. Критерії оцінювання усної промови.
33. Засоби мовної виразності.

34. Сутність закону аудиторії.
35. Розробка стратегії виступу з орієнтацією на аудиторію.
36. Прийоми активізації уваги слухачів.
37. Методи переконання.
38. Основні поняття диспозиції.
39. Своєрідність риторики як самостійної теоретико-прикладної науки.
40. Елокуція.
41. Роль і місце фігур у промові.
42. Інтонування.
43. Технічне дихання і техніка мовлення.
44. Образ оратора.
45. Образ аудиторії. Подолання опору аудиторії.
46. Риторичний ідеал.
47. Кінетика. Жести.
48. Види красномовства.
49. Академічне красномовство (його структура, мовні ознаки).
50. Політичне красномовство (його структура, мовні ознаки).
51. Дипломатичне красномовство (його структура, мовні ознаки).
52. Похвальне красномовство (його структура, мовні ознаки).
53. Гомілетика.
54. Риторична етика публічного переконливого мовлення.
55. Видатні вітчизняні оратори.
56. Зовнішній образ оратора-професіонала.
57. Риторичний імідж педагога.
58. Риторика і еристика.
59. Сутність суперечки та її різновиди.
60. Етика та етикет полеміста.
61. Мистецтво конструктивної полеміки.
62. Комунікативні ознаки мовлення (правильність, логічність, доцільність, точність, виразність, ясність, естетичність, етичність).
63. Жанри релігійних промов та їх специфіка.

64. Тропи (власне тропи і невласне тропи) і фігури; критерії їхнього виділення й розрізнення.

65. Види тропів і використання їх у публічних промовах.

66. Характеристика основних фігур.

67. Роль і місце фігур у промові. Специфіка їхнього використання.

68. Комунікативні ознаки мовлення (правильність, логічність, доцільність, точність, виразність, ясність, естетичність, етичність).

69. Розвиток риторики в незалежній Україні.

70. Християнське красномовство епохи Середньовіччя: Ісус Христос – учитель і ритор.

71. Красномовство християнських апологетів і отців церкви (Августин Блаженний, Василь Великий, Григорій Богослов, Іван Золотовустий).

72. Риторична культура особистості й суспільства: проблеми й перспективи.

КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

А

Академічне красномовство – ораторське вміння науковця, викладача, які доповідають про результати дослідження або популяризують досягнення науки.

Акція – п'ятий розділ класичної риторики, призначення якого – підготувати оратора зовнішньо і внутрішньо до виступу.

Алогізм – відсутність логіки в чомусь, що-небудь безглузде.

Аналогічна аргументація – це риторична операція, яка ґрунтується на тих ознаках порівнюваних предметів, що схожі або збігаються, наприклад: *який батько, такий і син*.

Аналогія – подібність явищ, що є підставою для умовиводів у певних ситуаціях.

Аналогічний метод – варіант індуктивного методу, який полягає в перенесенні ознак (властивостей, якостей) пізнаних предметів на ще не пізнані, щоб виявити, чи є між ними якась певна відповідність, схожість, однаковість.

Анафора – це риторична фігура, що полягає в повторі початків суміжних уривків.

Антична риторика – риторика Стародавньої Греції та Риму.

Апелювальні висновки – це пряме звертання до аудиторії під час завершення промови.

Апология – промова на захист себе.

Апосіопеза – це фігура «замовчування», коли автор хоче, щоб слухачі самі здогадалися, що він хотів сказати.

Асиндетон – це фігура скорочення, що полягає в пропуску сполучників.

Аргумент – підстава, що використовується для підтвердження власної думки.

Аргументація – добір переконливих доказів; система доведень.

Б

Багатство мовлення – комунікативна ознака мовлення, що передбачає великий обсяг активного словника, використання

семантично й стилістично відмінних одиниць, оперування синонімічними можливостями мови (лексичними, граматичними).

В

Види красномовства – сфери застосування ораторського слова в суспільній ситуації. Розрізняють п'ять видів красномовства: академічне, політичне, судове, церковне, суспільно-побутове.

Вира́зність мовлення – комунікативна ознака мовлення, яка привертає увагу слухача, читача своєю формою, логічним або емоційним підкресленням.

Висновки – один зі структурних компонентів ораторського твору, його завершальна частина.

Вступ – один з компонентів структури ораторського твору, його початок.

Г

Гомілетика – християнська риторика, що має на меті витлумачення Біблії через проповідь чи повчальну бесіду.

Горгієві фігури – уперше введені Горгієм різноманітні прийоми, що зближують ораторську промову з поезією (симетрично-ритмічна побудова речень, використання рим і тропів, спиралися здебільшого на практику фольклорних заклинань.

Д

Дебати – обговорення, яке виникає після виступу.

Деду́кція – метод умовисновку від загального до конкретного.

Демаго́гія – марнослів'я, за яким приховується прагнення маніпулювати людьми.

Демонстра́ція – процес виведення тез із аргументів.

Дикці́я – манера вимовляння звуків і слів.

Дискусі́я – обговорення якоїсь проблеми, якого-небудь спірного питання.

Диспу́т – публічний спір на наукову, літературну тему.

Диспози́ція – другий розділ класичної риторики; розташування матеріалу.

Дисфемі́зми – це висловлювання, що протилежні за значенням евфемізмам, їх використовують для вираження критичного, досить

часто зневажливого ставлення до певного факту, явища

Діалог – одна з основних форм мовного спілкування; розмова між двома особами.

Доведення – процес доказу ритором справедливості (чи навпаки) якогось твердження.

Е

Евристика, сократична бесіда – особливий метод ведення діалогу, навчання, введений Сократом. Сократова іронія полягала в тому, що він системою дотепних запитань заганяв суперечників у глухий кут, які, зрештою, починали самі собі заперечувати.

Евфемізм – це висловлювання, що вживають для уникнення слів із грубим чи непристойним змістом.

Експромт – виголошення промови без підготовки.

Ексордіум – вступ промови.

Еліпсис – це риторична фігура, що передбачає пропуск одного чи кількох слів.

Елоквенція – розділ риторики, у якому досліджуються фігури слова (тропи) і фігури думки (риторичні фігури).

Елокуція – третій розділ класичної риторики, у якому розкриваються закони мовного вираження предмета спілкування; стилістичне оформлення тексту.

Емоційність мовлення – комунікативна ознака мовлення, що виражає індивідуальний лад почуттів, переживань, настроїв, суб'єктивне ставлення особистості до висловлюваного, уникання експресивного дисонансу.

Емпатія – здатність ритора відчувати стан іншої людини або аудиторії.

Епідейктичне красномовство – похвальне красномовство.

Епітафія – надгробне слово; текст, призначений для напису на надгробному пам'ятнику.

Епіфора – це риторична фігура, що полягає в повторі мовних елементів наприкінці суміжних синтаксичних одиниць.

Естетичність мовлення – комунікативна ознака мовлення, що передбачає оптимальне мовне оформлення змісту, гармонію та

цілісність тексту, якість його зовнішнього оформлення у писемній формі і виконання в усній.

Етика ритора – сукупність моральних норм і правил, які визначають ставлення ритора до своїх обов'язків, до слухачів, до підготовки виступу, до поведінки на трибуні тощо. Етична риторика базується на основоположних, ключових загальнолюдських цінностях – моральних вимогах і заборонах. «Золоте правило» ритора – не нашкодь іншому словом.

Етос – моральний кодекс ритора в античному світі.

Ефект рамки полягає в тому, що найкраще аудиторія запам'ятовує початок і кінець промови, тому вони мають бути ретельно продумані.

Ж

Жанри красномовства – різновиди усних публічних виступів.

Жест – система міміки, рухів рук і тіла, що відіграє допоміжну, але важливу роль в ораторському мистецтві.

З

Закон краю – одне з правил композиції промови, що вимагає особливо ясно формулювати тему, проблематику й завдання виступу (початковий фрагмент), а також чітко викладати часткові й загальні висновки (завершальні фрагменти).

Закони логіки – основні чотири логічні закони: закон тотожності, закон виключення третього, закон суперечності, закон достатньої підстави.

Закон виключення третього – одне із суджень є обов'язково істинним, тоді інше – неістинне, а третього не дано.

Закон достатньої підстави – жодне явище не може бути істинним, жодне твердження – справедливим без достатнього обґрунтування.

Закон моделювання аудиторії – це вивчення соціально-демографічних, суспільно-психологічних, індивідуально-особистісних ознак аудиторії для забезпечення контакту з нею під час виступу.

Закон суперечності – жодне судження не може бути одночасно істинним і неістинним.

Закон тотожності – будь-яка завершена думка зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту.

Захисна промова – це промова в судових дебатах, у якій з погляду захисту підсудного дається аналіз доказів, висловлюються міркування щодо обвинувачення, кваліфікації злочину, пропозиції про міру покарання, інші питання, які мають значення для правильного вирішення справи.

Змістовність мовлення – комунікативна ознака мовлення, що визначається інформаційним наповненням висловлюваного, відповідністю його темі повідомлення.

I

Імпровізація – уміння ратора виступати без підготовки, спираючись на раніше здобуті знання й навички контактування з аудиторією.

Інвенція – це перший розділ класичної риторики, у якому розробляється етап задуму, намірів, ідей, формулювання гіпотези майбутнього виступу.

Інверсія – це риторична фігура, що передбачає порушення звичного порядку розташування слів у реченні.

Індукція – спосіб мислення від конкретного до загального.

Історія риторики – галузь знання, що вивчає виникнення, становлення, розвиток і сучасний стан красномовства.

K

Класична риторика – учення, що сформувалося в Стародавній Греції, було розвинене в Римі, зазнало розвитку в країнах Західної Європи.

Когезія – один із способів інтеграції тексту, коли всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже сказаного, чи то натякає на те, що буде сказано.

Композиція промови – побудова, структура ораторського твору.

Концепція – система поглядів, розуміння певних явищ, процесів, набір доказів при побудові наукової теорії. Концепція з позицій риторики – це система знань про предмет, виражена в стислій, короткій формі.

Концептуальний закон – базовий закон риторики, який формує в людині вміння всебічно аналізувати предмет дослідження і вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію).

Красномовство – майстерність усного мовлення, вміння говорити переконливо.

Культура мовлення – це досконале володіння літературними нормами на всіх рівнях мовної системи в її усному й писемному різновидах, вміння користуватися мовними засобами, ясно, чітко і логічно переконливо висловлювати свою думку.

Л

Літературна мова – унормована, відшліфована форма загальнонародної мови.

Літературна норма – це той мовний варіант у сфері вимови, слововживання, словозміни, який закріплений практикою і рекомендований до вжитку як обов'язковий.

Логос – основна категорія класичної риторики, що означає словесне, мисленнєве джерело.

Логічна демонстрація – процес виведення тез із аргументів.

Логічні помилки – бувають двох типів: помилки внаслідок неточного визначення предмета й поділу понять і помилки в структурі силогізму.

Логічність мовлення – означає логічно правильне мовлення, розумне, послідовне, у якому є внутрішня закономірність, яке відповідає законам логіки і ґрунтується на знаннях об'єктивної реальної дійсності.

Логографи – знавці юриспруденції в Стародавній Греції, які писали захисні промови.

М

Магічне число характеризує обсяг оперативної пам'яті людини. Найкраще сприймаються фрази з 10–13 слів, а фрази, що складаються більше ніж з 30 слів, практично не сприймаються.

Меморія – розділ класичної риторики, призначення якого – допомогти риторіві запам'ятати зміст промови.

Метафора – це троп, побудований на вживанні слів у

переносному значенні на підставі певної схожості.

Метонімія – це троп, побудований на перенесенні значення за суміжністю.

Мовленнєвий закон – створення дієвої словесної форми промови.

Мовна норма – це той мовний варіант у сфері вимови, слововживання, словозміни, який закріплений практикою і рекомендований до вжитку як обов'язковий.

Монолог – висловлення власної позиції.

Н

Наррація – це виклад суті справи в античній риторичі.

Невербальні методи спілкування – позамовні: погляд, міміка, посмішка, жести, різноманітні сигнали, мовчання тощо.

Неориторика – нова риторика, що виникла в другій половині ХХ ст. на ґрунті нових наукових дисциплін (теорія комунікації, психолінгвістика та ін.) і ставить на меті насамперед комунікативний акт, спілкування ритора з аудиторією, рольову ситуацію, методи переконання.

О

Опонент – уявний чи реальний співрозмовник ритора, який має супротивну позицію.

Оратор, ритор – той, хто виступає з промовою

Ораторська промова – мовлення, спрямоване до багатьох людей, яке переконує їх, майстерне мовлення, що межує з мистецтвом.

П

Парцеляція – поділ речень на окремі частини, що сприяє у виразненню кожного відокремленого компонента.

Патристика – твори Отців Церкви, тлумачення Біблії.

Пауза – тимчасовий інтервал у мовленні.

Пафос – це інтелектуальне, вольове, емоційне устремління ритора, яке виявляється в процесі мовної комунікації і в його продукті – тексті.

Перифраза – це описовий зворот, суть якого полягає у використанні характерних ознак предмета для називання предмета,

особи, явища.

Перорація – висновок.

Підсумкові висновки – це підбиття підсумків, остаточне формулювання закону чи правила.

Підтекст – прихований зміст тексту, те, що розуміють «між рядками»; дискурс.

Плеоназм – різновид мовленнєвої надмірності, досягається надлишковістю якоїсь ознаки.

Повтор, реприза – дублювання ритором окремих слів чи словосполучень в одному висловлюванні для виділення, підкреслення тих чи тих деталей, для підсилення експресивно-зображальних властивостей мови.

Повчальне слово – характерний різновид релігійної літератури.

Полеміка – гостре зіткнення позицій у спілкуванні, мовна суперечка.

Політичне красномовство – виступ ратора, що виражає інтереси тієї чи тієї партії або роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію.

Правильність мовлення – одна з його істотних ознак. Це, з одного боку, повна відповідність мовлення нормам літературної мови, а з іншого – одна з основ мовленнєвої культури.

Проповідь — основний жанр церковної промови.

Проспекція – це натяк на те, про що буде говоритися в наступних частинах виступу (майбутніх виступах).

Публічна промова — мовлення, що відкрите для всіх охочих його послухати; мовлення ратора.

Р

Репліка – коротка фраза, породжена потребою термінового заперечення, уточнення, підтримки тощо.

Ретроспектива – це повернення слухачів до попередньої інформації.

Риторика – це наука про способи переконання, ефективні форми впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Риторичне запитання – висловлювання у форматі запитання, що не потребує відповіді.

Риторичне звертання – риторична фігура, яка виявляє не тільки власне звертання, а й реакцію, ставлення мовця до ситуації спілкування, предмета, ідей мовця тощо.

Риторичний аналіз – розкодування усного чи писемного тексту, тобто рух від результату, вираження, від досягнення мети до вихідних основ.

Розвиток тези – основна частина роздуму, його обґрунтування, доведення і заперечення.

С

Силогізм – логічна модель, у якій із двох суджень впливає третє як висновок.

Синекдоха – тропеїчний зворот, побудований на кількісній заміні: однина вживається замість множини, частина – замість цілого, видова назва замість родової.

Синестезія – різновид метафори, побудований на поєднанні лексем, що позначають різні сфери чуттів, унаслідок чого утворюються синтетичні художні образи з акустичними складовими.

Слово – жанр давньоукраїнської риторики.

Словесна наочність – живі образи й картини, які створює ритор за допомогою мовних засобів, на відміну від предметної наочності.

Софістика – напрям давньогрецької інтелектуальної думки; уміння хитромудро сперечатися.

Стадійний метод – виклад матеріалу від стадії до стадії за логікою розвитку думки.

Стиль – спосіб викладу, організація мовлення.

Стратегічний закон – це системна побудова програми впливу на конкретну аудиторію.

Судове красномовство – одна з гілок риторичного красномовства, промови видатних юристів, зразки судових дискусій та ін.

Судження – думка, у якій стверджується або спростовується щонебудь стосовно предмета або явища.

Суспільно-побутове красномовство – дотепне або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті чи певної

гострої, цікавої ситуації.

Т

Тавтологія – різновид мовленнєвої надмірності, яка утворюється унаслідок повтору тих самих споріднених слів.

Тактичний закон – це певні дії для подальшої реалізації стратегії.

Теза – положення, що потребує доказу; перша частина моделі дедуктивного розміркування.

Тема – проблема, що становить основу виступу риторика.

Тематика – сукупність тем у рамках одного тексту; у тематиці завжди домінує основна тема, якій підпорядковано підтеми та мікротеми.

Темп мовлення – швидкість, з якою проголошується промова.

Типологічні висновки – це висновки двох видів: типологічні висновки з перспективою і типологічні висновки з фоном.

Типологічні висновки з перспективою – висновки, що задають напрям гіпотетичного розвитку сучасного стану предмета.

Типологічні висновки з фоном – це висновки, що подають предмет у ряду однорідних, споріднених або подібних предметів чи ставлять його в опозицію до них.

Толерантність – повага до чужих позицій і концепцій.

Топос – це риторичне поняття, що означає загальні місця в промові.

Троп – уживання слова чи виразу в переносному, образному значенні.

Ф

Фігури риторичні – незвична побудова фрази або її частини задля експресивності виразу.

Х

Харизма – особливе обдарування особистості, що гарантує їй незмінний успіх.

Хіазм – це фігура додавання, яка полягає в хрестоподібному розташуванні елементів речення.

Хрія – міркування.

Ц

Церковне красномовство – проповіді, бесіди, напучення, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських конфесій.

Цитування — один із сильних засобів впливу на аудиторію, особливо, коли цитується авторитетне джерело, оскільки це виглядає як доведення ритором своєї правоти.

ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Абрамович С. Д. Риторика: навч. посібник / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – 240 с.
2. Колотілова Н. А. Риторика: навч. пос. для студ. вищ. навч. закл. – Київ : Центр навч. л-ри, 2007. – 232 с.
3. Мацько Л. І. Риторика: навч. посібник / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – Київ : Вища шк., 2003. – 311 с.
4. Сагач Г. М. Риторика: навч. посібник для студ. і вищ. навч. закладів / Г. М. Сагач. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : ВД «ІнЮре», 2000. – 568 с.
5. Сагач Г. М. Загальна риторика: Сучасна інтерпретація. Ч. I. / Г. М. Сагач, О. А. Юніна. – Київ : Знання, 1992. – 142 с.
6. Сагач Г. М. Загальна риторика: Сучасна інтерпретація. Ч. II. – Київ : Знання, 1992. – 59 с.
7. Чибісова Н. Г. Риторика: навч. посібник / Н. Г. Чибісова, О. І. Тарасова. – Київ: Центр навч. л-ри, 2003. – 228 с.

Додаткова:

1. Абрамович С. Д. Мовленнєва комунікація: Підручник / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Київ : Центр навч. л-ри, 2004. – 472 с.
2. Абрамович С. Риторика та гомілетика / С. Абрамович. – Чернівці, 1995. – 638 с.
3. Александров Д. Н. Риторика / Д. Н. Александров. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 534 с.
4. Громовий В. Мистецтво живого слова / В. Громовий // Українська мова та література. – 1999. – Ч. 48, грудень. – С. 7–8.
5. Громовий В. Таємниці живого слова: тренінги з риторики / В. Громовий // Українська мова й література в середніх школах, гімназіях, ліцеях та коледжах. – 2000. – № 1. – С. 171–174.
6. Гурвич С. С. Основи риторики / С. С. Гурвич, В. Ф. Погорілко, М. А. Герман. – Київ : Вища шк., 1988. – 248 с.
7. Дудик П. С. Стилїстика української мови: навчальний посібник / П. С. Дудик. – Київ : ВЦ «Академія», 2005. – 368 с.

8. Єрмоленко С. Я. Нариси з української словесності. Стилїстика та культура мови / С. Я. Єрмоленко. – Київ : Довіра, 1999. – 431 с.

9. Зарецкая Е. Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – Москва : Демо, 2001. – 480 с.

10. Караванський С. Тональність – великий чоловік / С. Караванський // Українська мова та література. – 1998. – Ч. 42 (106), листопад.

11. Клочек Г. Риторика: навч.-метод. комплекс для філологічних факультетів // Дивослово. – 2002. – № 8. – С. 15–18.

12. Коваленко С. М. Сучасна риторика: навчально-практичний посібник / С. М. Коваленко. – Тернопіль : Мандрівець, 2007. – 184 с.

13. Коваль А. П. Крилаті вислови в українській літературній мові / А. П. Коваль, В. В. Коптілов. – Київ: Вища шк., 1975. – 335 с.

14. Когут О. І. Основи ораторського мистецтва: практикум / укладач О. І. Когут. – Тернопіль : Астон, 2005. – 296 с.

15. Кравець Л. В. Риторика як класична основа системи освіти європейських народів / Л. В. Кравець // Рідні джерела. – 2000. – № 4.

16. Кравець Л. Риторика від джерел до сучасності / Л. Кравець // Українська мова і література в школі. – 2000. – №5. – С. 42–46.

17. Кравець Л. Риторика після Еллади / Л. Кравець // Урок української. – 2001. – № 4. – С. 45–48.

18. Культура фахового мовлення: Навчальний посібник / За ред. Н. Д. Бабич. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2006. – 496 с.

19. Мацько Л. Наука переконувати (історія риторики) / Л. Мацько // Педагогічна газета. – 2001. – лист. (№ 11). – С. 4–5.

20. Мацько Л. Риторика: предмет, основні поняття, розділи / Л. Мацько // Дивослово. – 2001. – № 12. – С. 28–31.

21. Мацько Л. Вітчизняна риторика / Л. Мацько, О. Мацько // Дивослово. – 2002. – № 5. – С. 22–27.

22. Мацько Л. Риторика Старої Греції і Старого Риму / Л. Мацько, О. Мацько // Дивослово. – 2002. – № 1. – С. 35–40.

23. Микитюк М. В. Факультативний курс з української мови: Риторика / М. В. Микитюк. – Харків : «Основа», 2007. – 192 с.

24. Мироненко В. Риторика як необхідність / В. Мироненко // Українська мова й література в середніх школах, гімназіях, ліцеях та коледжах. – 2006. – № 1. – С. 144–149.

25. Науковець А.Г. Ви віч-на-віч з аудиторією: Дещо про «технологію» наукових доповідей, лекцій, промов, проектів / А. Г. Науковець. – Київ : Наук. думка, 2003. – 55 с.

26. Ожигова О. Риторика: історія і сучасність / О. Ожигова // Вивчаємо українську мову та літературу. – 2005. – Груд. (№ 38). – С. 13–14.

27. Півторак О. Читацький пілотаж або «Оксфордські дебати» / О. Півторак // Українська мова й література в середніх школах, гімназіях, ліцеях та коледжах. – 2010. – № 3. – С. 46–53.

28. Пономарів О. Культура слова: Мовностилістичні поради: навчальний посібник. – 2-е вид. / О. Пономарів. – Київ : Либідь, 2001. – 240 с.

29. Равлюк С. Основні ознаки та мовно-структурні організації публічного виступу / С. Равлюк // Українська мова і література в школі. – 2002. – № 6. – С. 11–14.

30. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування / Я. Радевич-Винницький. – Львів : СПОЛОМ, 2001. – 224 с.

31. Русалкіна Л. Засоби риторики як основа особистісного зростання учнів / Л. Русалкіна // Українська мова і література в школі. – 2009. – № 8. – С. 28–31.

32. Сагач Г. Риторика любові / Г. Сагач // Дивослово. – 2008. – № 8. – С. 2–11.

33. Сагач Г. М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації: навчальний посібник / Г. М. Сагач. – Київ : «Зоря», 2003. – 255 с.

34. Сагач Г. М. Риторичний квітник: афористичний золотослів: навчальний посібник з риторики / Г. М. Сагач. – Київ : «Слово», 2004. – 264 с.

35. Семеног О. М. Культура наукової української мови: навчальний посібник / О. М. Семеног. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2010. – 216 с.

36. Семчинський С. Дещо про риторику (оновлення стародавньої науки) / С. Семчинський // Українська мова і література. – 1998. – № 35 (99), вересень. – С. 7.

37. Сербенська О. А. Культура усного мовлення. Практикум: Навч. посіб. / О. А. Сербенська. – К., 2004. – 216 с.

38. Сербенська О. Риторика як наука про успішну мовну комунікацію / О. Сербенська // Записки «перекладацької майстерні 2000 – 2001». – Львів, 2002. – Т.3. – С. 122–137.

39. Скуратівський Л. Проблеми практичної риторики в сучасному курсі української мови / Л. Скуратівський // УМЛШ. – 2005. – № 8. – С. 23–26.

40. Сокіл Б. М. Риторика: збірник тестових завдань / Б. М. Сокіл. – Тернопіль : Мандрівець, 2010. – 208с.

41. Сорапулова Є. Основи майстерності володіння увагою слухачів / Є. Сорапулова // Дивослово. – 2001. – № 3. – С. 22–23.

42. Спанатій Л. С. Риторика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л. С. Спанатій. – Київ : Видавничий Дім «Ін Юре», 2008. – 144 с.

43. Томан І. Мистецтво говорити: Пер. з чес. – 2-е вид. / І. Томан. – Київ : Політвидав України, 1989. – 293 с.

44. Федорос Д.Ф. Риторика – наука та мистецтво переконувати. Техніка підготовки усної доповіді 10 кл. // Вивчаємо українську мову та літературу. – 2009. – № 30. – С. 14.

45. Хоменко І. В. Еристика: підручник / І. В. Хоменко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2008. – 280 с.

46. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в ХУ1–ХУІІ ст. / І. П. Чепіга // Українська мова та література в школі. – 1989. – № 10. – С. 64–68.

47. Шанін Ю. Еллада: зародження античного красномовства / Ю. Шанін // Урок української. – 2000. – № 7. – С. 36–40.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗНАНЬ І ВМІНЬ СТУДЕНТІВ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «РИТОРИКА»

Поточне оцінювання навчальних досягнень студентів виконується за допомогою процедури об'єктивного контролю – усні відповіді на практичних заняттях, тестування, реферативні повідомлення, індивідуальні завдання тощо.

Оцінюючи усну відповідь на теоретичні питання, ураховуємо:

- а) ґрунтовність теоретичних знань з навчальної дисципліни;
- б) володіння науковою термінологією;
- в) повнота розкриття питання; уміння вдало ілюструвати теоретичний матеріал;
- г) упевненість, переконливість суджень; уміння аргументувати думку;
- ґ) уміння порівнювати, робити потрібні висновки та узагальнення;
- д) логіка викладу думок, рівень володіння культурою мовлення.

Виконання практичних завдань передбачає виявлення таких умінь:

- а) добирати літературу, що стосується визначеної проблеми;
- б) реферувати прочитане, складати конспект, план висловлювання;
- в) користуватися розмаїттям виражальних мовних засобів;
- г) аналізувати усний і писемний риторичний текст;
- ґ) об'єктивно оцінювати виступи запропонованих для аналізу текстів;
- д) аргументувати думку, переконувати, викликати бажання висловитися;
- е) брати участь у дискусіях, диспутах;
- є) моделювати ситуації спілкування, послідовно дотримуватися правил ділової гри, переконливо виконувати обрану роль.

Залік є формою підсумкового контролю результатів навчання студентів і має на меті перевірити системність засвоєння і цілісність

бачення програмового матеріалу, виявити рівень здобутих знань та сформованих умінь і навичок, комплексного застосування їх у практичній діяльності, діагностування ефективності самостійної навчальної роботи студентів.

Для запобігання репродуктивного характеру перевірки знань і вмінь під час проведення заліку передбачено використання не лише теоретичних, але й практичних завдань, здебільшого творчого спрямування.

Високий рівень (90-100 балів, відмінно). Студент вільно оперує термінологічним апаратом риторики, має навички будувати промову, обирати тактику й аргументацію з урахуванням законів композиції, уміє моделювати спілкування залежно від комунікативної ситуації. Укладає тексти різних типів промов з певної теми і для різних ситуацій. Виявляє риси національної специфіки риторичних текстів із скарбниці українського красномовства, володіє літературним мовленням.

Достатній рівень (80-89 балів – дуже добре (B); 75-79 балів – добре (C). Студент володіє теоретичним матеріалом: знає етапи розвитку риторики; історичні традиції риторики; визначає статус сучасної риторики; розкриває основні аспекти психології та культури мовного спілкування; теоретичні засади підготовки промови; усвідомлює особливості різних форм професійного спілкування. Уміє добирати матеріал для підготовки промови, організувати й провести дискусію, підготувати промову, скласти розгорнутий план виступу, тези доповіді, виступати перед аудиторією, дотримуючись законів риторики; робити самостійні узагальнення, висновки, аргументовано, наводячи приклади, висловлює свої думки, володіє літературним мовленням.

Задовільний рівень (60-74 бали, задовільно (D). Студент володіє теоретичним матеріалом на репродуктивному рівні: знає історію розвитку риторики, основні розділи сучасної риторики, композицію промови; розкриває основні аспекти психології та культури мовного спілкування; теоретичні засади підготовки промови; усвідомлює особливості різних форм професійного

спілкування. Однак студент не може укласти самостійно текст промови на визначену викладачем тему, робити самостійні висновки, узагальнення, а також застосовувати в практичній діяльності набуті теоретичні знання.

Низький рівень (50-59 балів, достатньо (E)). Студент володіє навчальним матеріалом поверхово, фрагментарно або зовсім не володіє, не може робити висновки, узагальнення теоретичного матеріалу, а також застосовувати набуті знання в процесі виконання практичних завдань, має низький рівень комунікативної грамотності, недостатньо сформовані навички культури спілкування, вміння зрозуміло й точно висловлювати власні думки.

Незадовільний рівень (35-49 балів, незадовільно (FX); 1-34 бали – неприйнято (F)).

Студент володіє навчальним матеріалом фрагментарно або зовсім не володіє, не може робити висновки, не застосовує набутих знань при виконанні практичних завдань, не сформовані навички культури спілкування або ж студент не опанував змісту навчальної дисципліни в обсязі, передбаченому галузевим стандартом вищої освіти.