

Міністерство освіти і науки України
Рівненський державний гуманітарний університет
Кафедра стилістики та культури української мови

«ПУБЛІЧНЕ МОВЛЕННЯ»

**Конспекти лекцій для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня
«бакалавр» філологічних спеціальностей**

УДК 811.161.2'27: 808.5 (075.8)

A 72

*Рекомендовано до друку навчально-методичною комісією філологічного факультету
Рівненського державного гуманітарного університету
(протокол № 3 від 10 березня 2023 р.).*

Рецензенти:

Вітюк В.В., докт. пед. наук, професор кафедри теорії і методики початкової освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки

Адах Н.А., кандидат філологічних наук, доцент кафедри української мови ім. проф. К.Ф. Шульжука Рівненського державного гуманітарного університету

Антончук О. М. Публічне мовлення : конспекти лекцій для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр» філологічних спеціальностей. Рівне, 2023. 103 с.

Пропоноване видання містить тексти лекцій до курсу «Публічне мовлення», мета якого – формування риторичної компетентності здобувачів вищої освіти, розвиток їх як публічних особистостей, які майстерно володіють ораторським мистецтвом.

Посібник також включає тематику есе, питання гарантованого рівня знань, список основної та допоміжної літератури, який задовольняє потреби здобувачів вищої освіти під час виконання блоку самостійних та індивідуальних завдань із курсу.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	4
ТЕМА 1. Основи мистецтва красномовства.....	5
ТЕМА 2. Методика підготовки до публічного виступу.....	21
ТЕМА 3. Композиція промови.....	33
ТЕМА 4. Образ сучасного оратора.....	44
ТЕМА 5. Аналіз промови	55
ТЕМА 6. Презентація як різновид публічного виступу. Типи презентацій	65
ТЕМА 7. Публічна суперечка: сутність, стратегії, тактики.....	75
ТЕМА 8. Дискусія, полеміка, диспут, дебати як різновиди публічної суперечки.....	85
ПИТАННЯ ГАРАНТОВАНОГО РІВНЯ ЗНАНЬ.....	96
Тематика есе.....	99
Рекомендована література	101

ПЕРЕДМОВА

І коли труба даватиме невизначений звук, то хто стане готуватися до бою? (1 Кор. 14, 8)

Володіння основами ораторського мистецтва – важлива ознака загальної культури людини, необхідний складник ефективної підготовки сучасних спеціалістів. Публічне мовлення є фундаментом професіоналізму вчителя, юриста, політика, менеджера, будівельника та інших фахівців, знання його основ необхідне кожній людині в будь-якій галузі життєдіяльності. Воно формує й розвиває систему духовно-моральних цінностей, культуру мислення, мовлення, поведінки та спілкування.

Мета курсу – формування риторичної компетентності здобувачів вищої освіти, розвиток їх як публічних особистостей, які майстерно володіють мистецтвом публічного мовлення.

Основні завдання навчальної дисципліни: ознайомлення з практичними прийомами організації ефективного публічного мовлення та можливостями доречного їх застосування; формування вмінь і вироблення навичок складання текстів виступів різних жанрів відповідно до комунікативної ситуації; виховання потреби вдосконалення власного монологічного та діалогічного мовлення.

Конспект лекцій може бути корисним для здобувачів ЗВО усіх рівнів акредитації, а також для тих, хто прагне опанувати мистецтвом красномовства.

Тема 1. Основи мистецтва красномовства

План

1. Промова як різновид публічного виступу.
2. Мистецтво спілкування як історичний і сучасний феномен.
3. Ораторське мистецтво в Середні віки.
4. Особливості розвитку риторики в епоху Відродження.
5. Ораторське мистецтво в Європі Нового часу.
6. Розвиток ораторського мистецтва в Україні.

Література

1. Абрамович С., Чікарьова М. Мовленнєва комунікація : [навч. посіб.]. Київ : Видавничий дім Дмитра Бураги, 2013. 460 с.
2. Герман В. В. Риторична культура вчителя в академічному просторі: навч. посіб. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2018. 190 с.
3. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації : [навч. посіб.]. Суми : СДУ, 2011. 187 с.
4. Кушнір Р. Мистецтво відповідального спілкування [навч. посіб.]. Дрогобич: Коло, 2017. 240 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика : [навч. посіб. для ВНЗ]. Київ : Центр навчальної літератури, 2016. 624 с.
6. Педагогічна риторика: історія, теорія, практика: монографія [О. А. Кучерук, Н. Б. Голуб, О. М. Горошкіна, С. О. Караман та ін.]; за ред. О. А. Кучерук. Київ : КНТ, 2016. 258 с.
7. Селіванова О. О. Основи теорії мовної комунікації: [підручник]. Черкаси : Вид-во Чабаненко Ю. А. 2011. 350 с.
8. Шевчук В. Муза Роксоланська: Українська література XVI–XVIII ст. : у 2 кн. Київ : Либідь, 2005. Книга 2. Розвинене бароко. Пізнє бароко. 728 с.
9. Янц Н. Риторична компетентність як складова професійної компетентності соціального педагога. *Гуманітарний Вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»* : зб. наук. пр. Переяслав-Хмельницький, 2014. Вип. 33. С. 174–183.

10. Gallo C. The storyteller's secret. Pan Books. 2018. 288 p.

1. Промова як різновид публічного виступу

У третьому тисячолітті важливою частиною загальної культури людини стала риторична освіченість, оскільки в сучасному інформатизованому суспільстві зростає кількість і популярність професій із посиленою комунікативною відповідальністю. Повноцінну й відповідну до вимог часу риторичну освіченість вимагають управлінська, дипломатична, юридична, наукова, освітянська й багато інших галузей.

Промова – мовленнєве повідомлення, з яким оратор звертається до аудиторії. Промова повинна відповідати низці вимог, які роблять її переконливою, красномовною, доказовою, логічною, продуманою. Промова як компонент професійно-педагогічного спілкування повинна мати якості позитивної розмови з певними уточненнями щодо голосу, манер, теми.

Важко назвати професії, де б майстерне володіння словом як універсальним інструментом думки і переконання було непотрібним, проте в багатьох галузях інтелектуальної діяльності (насамперед у педагогіці) це стає визначальною запорукою професійного успіху та обов'язковим атрибутом іміджу інтелігентного і компетентного фахівця.

Саме в жанрі промови необхідно мудро поєднувати дві риторичні традиції: мистецтво переконання (за Аристотелем) і мистецтво говорити витончено (за Квінтіліаном). Промова – як історія кохання: розпочати її може кожен, а для її завершення потрібен майстер. Саме такими «майстрами» й мусять бути викладачі та вчителі – з ефективним мисленням, якісним мовленням, високою комунікативною культурою.

Промова як жанр риторики сформувалася в античності. Основоположник античної риторичної думки Аристотель усі промови поділяв на три типи: дорадчі, епідейктичні й судові. Це означало, що на той час риторична практика вже нагромадила достатній досвід для диференціації і класифікації промов і систематизації засобів досягнення ефекту від них.

Кожний вид промов в античні часи мав загальну мету: для дорадчих промов – користь чи шкода, для судових – звинувачення чи виправдання, для похвальних – похвала або осуд.

Дорадчі промови були найпоширенішою, щоденною велемовністю. У таких промовах оратори давали іншим поради, пропозиції, оцінки, схилили до своїх думок, спонукали до певних дій, вчинків або, навпаки, застерігали від небажаних думок, шкідливих дій, негідних вчинків. Аристотель вважав, що метою дорадчої промови є користь, добро, благо. Благом є те, що відповідає вказівкам розуму, до чого прагнемо. Для людини благом є те, на що вказує її розум у кожному окремому випадку. Наявність блага робить людину спокійною й самозадоволеною. Благом є відчуття щастя. Людина відчуває щастя, коли володіє благами. А блага – це й добродійності душі: щедрість, справедливість, мужність, поміркованість, великодушність, а також духовні блага й добродійності тіла: здоров'я, краса, сила, пам'ять, розум, кмітливість. Ці блага породжують інші блага: славу, пошану, удачу. Саме життя є благом. Оратор має своїм красномовством сприяти йому, відвертаючи людей від поганого. Судові промови – це звинувачувальні чи виправдовувальні промови в суді. Судові промови характеризувалися чітким формулюванням мети, переконливою аргументацією, знанням справи й ситуації, умінням знаходити аналогічні приклади, шукати найменші зачіпки, збільшувати або применшувати якийсь факт, передбачати розвиток подій, красномовством зворушливо впливати на судову владу. Джерела свідчать, що риторика почалася саме з судового красномовства у V ст. до н. е. в Давній Греції та Римі (зокрема в демократичній державі Афіни), нагромадила великий досвід, витворилась у науку про захист закону, справедливості, демократії і гуманізму.

Епідейктичне (похвальне) красномовство поряд із судовим досягло великого розквіту ще в античній риторичі. У таких промовах прославляли, возвеличували особу, факт, подію або, навпаки, осуджували, ганьбили. Із занепадом демократичного ладу в Греції занепадає й політичне й судове красномовство, а епідейктичне продовжувало розвиватися ще інтенсивніше. Це

був час другої софістики. У похвальних промовах прославляли минуле героїв, керівників, захисників. Майстрами епідейктичного красномовства були Аристотель, Перикл, Горгій, Ісократ, Демосфен, Цицерон та ін.

Загалом в академічному красномовстві виділяються промови:

- епідейктичні (похвальні, урочисті, вітальні) – з нагоди ювілею, свята тощо; присвячуються певній даті, пов'язаній з ушануванням окремої людини, групи осіб, урочистостям на честь подій з життя й діяльності організації, установи, закладу тощо;

- євхаристичні (подячні) – навчальному закладові, керівникові, викладачам, учителям при одержанні диплома, нагороди, звання, допомоги, подарунків тощо;

- агітаційні – під час обрання на посаду, рекомендації до присудження звань, нагород, під час конкурсів тощо, профорієнтаційна агітація.

Для вітальної (ювілейної, з певної нагоди) промови доречна пафосність, але вона не повинна переходити в заштамповану, нудну одноманітність. Слушними у вітальній промові будуть експромти й імпровізації, тактовні жарти й дотепне акцентування уваги слухачів на своєрідних рисах ювіляра, спогади про цікаві й маловідомі факти з його життя та діяльності. Форма й зміст вітальної промови, попри невимушеність і дотепність її викладу, повинні бути морально й етично виважені промовцем, щоб не образити ні ювіляра, ні його близьких, ні слухачів.

Подаємо нижче зразок такої промови [2, с. 109].

День рідної мови

Вельмишановні викладачі, дорогі студенти! 21 лютого за рішенням ЮНЕСКО в усьому світі відзначається Міжнародний день рідної мови. Це свято - повернення до нашої історичної пам'яті, а повертаючись до національного, ми повертаємося до себе. Це одне із свят, яке дає можливість кожному відчувати себе частиною великого народу. Українська мова – це колективний твір сотень поколінь. Наше слово набирало сили на пергаментях Нестора Літописця, шліфувалося у творах Г. Сковороди, поглиблювалося під

пером І. Котляревського, Т. Шевченка, І. Нечуя-Левицького, П. Мирного, М. Коцюбинського, І. Франка, Лесі Українки та багатьох інших видатних українців. Сучасний світ знає, що державність мови є універсальною формою об'єднання людей в один народ. Це важливий чинник самовизначення нації, надійна основа розвитку країни. А головний рідномовний обов'язок кожного свідомого громадянина – працювати для збільшення культури своєї рідної мови, як заповідав І. Огієнко в «Науці про рідномовні обов'язки». Бажаю Вам, щоб не тільки 9 листопада чи 21 лютого рідне слово було у вашій душі й серці, а мовна культура стала живодайним коренем культури розумової, високої, справжньої інтелектуальності. Вітаю Вас, дорогі друзі, з Міжнародним днем рідної мови! Нехай рідне милозвучне слово, зіткане з ніжності й мужності, з тривоги і надій, з громів і з сонця, буде для всіх вас оберегом. Завжди пам'ятайте слова А. Франса, що немає магії сильнішої, ніж магія слів, зважайте на мистецьке переконання Л. Костенко, що душа тисячоліть шукає себе в слові, не забувайте філософську мудрість Гезлітта, що слово – єдине, що буде жити вічно. Щастя Вам, добра, нових здобутків і перемог у стінах альма матер в ім'я України.

Фіксація промови на відео- чи аудіоносіях, у надрукованому вигляді, необробленому чи відредагованому – дозволяє більш глибоко її аналізувати. Важливо, щоб промова відповідала внутрішньому світу оратора – в іншому випадку найбільш правильні і точні слова будуть звучати фальшиво. В нашу епоху девальвації слова люди інстинктивно намагаються захиститися від неправди і навіть просто зайвої інформації.

Слухач опосередковано бере участь у промові ще до її появи. Оратор готує промову, яка буде звернена до визначеної аудиторії, тобто до конкретних людей. Він подумки уявляє аудиторію, до якої йому доведеться звертатись. У його свідомості виникають слухачі з їх характерами, рівнем культури й освіти, з їх життєвими ситуаціями, взаємними симпатіями й антипатіями. На виникнення промови впливають ставлення оратора до цих людей, соціальний, економічний

і культурний аспекти життя суспільства, особливості їх особистого та сімейного життя.

Оратор у процесі підготовки актуалізує складний комплекс взаємовідносин з аудиторією. Все це впливає і на зміст промови, і на ті форми, які він вибирає для висловлення своїх ідей. Досвідчений оратор, готуючи промову, подумки слухає її, намагаючись зрозуміти, як його слово буде взаємодіяти з аудиторією.

Усі названі види промов мають спільні риси: змістовність, логічність і точність викладу, чітка структура, доступність викладу, яскравість, емоційність, образність. Головні вимоги до виголошення промови – це невимушеність (природність, розкутість спілкування); безпосередність (спілкування віч-на-віч); емоційність (збудження пристрастей за допомогою вербальних і невербальних засобів).

2. Мистецтво спілкування як історичний і сучасний феномен

Антропологічною передумовою ораторського мистецтва є феномен людського мовлення. Мовлення передає думки і почуття і служить передусім засобом обміну інформацією між людьми. Але водночас воно може бути засобом впливу однієї волі на іншу, тобто засобом переконання. Саме для позначення мовлення як засобу переконувати у латинській мові використовувалося дієслово *oratio*, від якого походить словосполучення *ораторське мистецтво*. В античну епоху ораторське мовлення не лише вважалося одним із видів мистецтва, але було тісно пов'язане з політичною діяльністю. У завдання оратора входило уміння підкорити своїй волі публіку і мотивувати її на різні вчинки.

До початку II ст. відносять зародження *софістики*. Ця течія увійшла в історію як занепад риторичного мистецтва. Для софістів цього періоду характерне прагнення до «самореклами» і зовнішнього прикрашання порожніх промов. Вони славилися своїм умінням доводити те, в чому самі не були впевнені, а також умінням з однаковим переконанням доводити прямо

протилежні судження. Особливо популярними були похвальні пародійні промови на честь нікчемних предметів: комара, мухи, диму тощо.

Софісти гастролювали по всій Римській імперії з великою розкішшю, слава передувала оратору, оплески доходили до вакханалій. Римські намісники поступалися йому дорогою, а народ вибирав його своїм ходатаєм у найважливіших справах.

Давньогрецькі педагоги-ритори знали напам'ять гарні тексти, майстерно декламували їх, цитували афоризми, виголошували публічні промови. Культивуючи власне мистецтво красномовства, вони вдосконалювали дикцію, тренували дихання й голос, удосконалювали жести й міміку, аналізували бесіди, виступи ораторів, шукали різні шляхи вираження однієї думки [6, с. 28].

Такий підхід до публічних промов вступав у протиріччя з тим, як бачили цілі і завдання риторики давньогрецькі філософи і римські оратори. Класична антична риторика була мистецтвом переконувати яскравим словом. Основою риторичної теорії були праці Платона (діалоги «Горгій» і «Федр») й Аристотеля («Риторика»). Практична реалізація загальних принципів красномовства найбільш повно була здійснена у творах Марка Туллія Цицерона (106-43 рр. до Р.Х.). Цілісну систему ораторського мистецтва сформував Марк Фабій Квінтіліан (35-96 рр.), який спеціально підкреслював, що мета оратора – переконувати людину в тому, що чесно, чи в тому, що повинно бути.

Відомими грецькими ораторами називають Перикла, Горгія, Лісія, Ісократ, Ісея, Лікурга, Гіперіда, Есхіна, Демада, Демосфена, Андокіда, Аристотеля, Сократа, Платона, Аспасія. Римськими володарями слова були Катон Старший, С. Гальба, Гракх, Марк Антоній, Л. Красс, Юлій Цезар, Калідій.

3. Ораторське мистецтво в Середні віки

У середні віки ораторське мистецтво розвивалося переважно в руслі церковної проповіді, оскільки церква була основним осередком культури. Світське красномовство – академічне, судове, побутове – знаходилося під церковним впливом. Новий тип риторики кристалізується в II ст., коли

християни почали ширше знайомитися з античною спадщиною, використовуючи її філософсько-літературні методи. Тоді ж загострилася боротьба з єресями («особливими вченнями»), що зумовило розвиток полеміки. Пізніше становлення християнської догматики на Вселенських Соборах також проходило у жвавих дискусіях. Особливу роль у цьому відіграло старовинне візантійське місто Александрія, де виникли Музей та Бібліотека, навколо яких була створена Академія наук. Тут вперше було перекладено грецькою Старий Завіт, виник метод екзегетичного прочитання його тексту (*екзегетика* – врахування прихованого значення тексту, підтексту, символіки, алегорії тощо); засновником її був Філон Александрійський. Саме в Александрії виникла школа християнської теології. Вважають, що заснував її апостол Марко. Риторика в християнському середньовіччі набуває рис гомілетики, зосереджуючись переважно у сфері релігійного красномовства, адже в середні віки релігія була основним осередком та джерелом культури. Все розмаїття почуттів античної людини стали розцінювати як «марноту», суєту. Середньовічний ритор промовляв лише на теми, пов'язані зі спасінням душі.

Візантійське красномовство базується на новому змісті – християнстві, нових принципах літературної форми. Біблія подає нові духовні ідеали й впливає на формування нового літературного стилю. Візантійська риторика не була збірником нав'язливих рекомендацій, котрі не залишали простору для творчого слова. Навпаки, автори риторичних посібників постійно підкреслювали, що саме існування риторики покликане висловити недоступне для розуму божественне начало, перед яким німіє людська мова. Основоположником візантійської риторичної теорії вважають Гермогена Тарсійського (II – III ст.). Йому приписували фундаментальний твір з п'яти частин – «Мистецтво риторики», дуже популярний у Візантії аж до часів її занепаду.

Починаючи з XIII ст., коли з'явилися в Західній Європі університети, проповіді складали та виголошували в освіченому середовищі на більш високому рівні. Щораз більше уваги почали приділяти вдосконаленню

композиції ораторського твору та майстерності оратора. Новий погляд відобразився в університетських проповідях, більш досконаліх за композицією. Стали з'являтися підручники з гомілетики. Так, у 1200 р. Александр Ешбі (Оксфорд) зазначає у своєму підручнику, що проповідь має базуватися на розумінні, прихильності, увазі слухача й складатися зі вступу, «розподілу», доказів та висновків.

Отже, проповідь «університетська» («тематична») потіснила стару проповідь-гомілію, орієнтовану на простолюду. Крім того, існувала значна відмінність між проповіддю латинською мовою, зверненою до вузького кола духовенства, і проповіддю народною мовою, зверненою до мирян; записували, як правило, лише проповіді першого типу з більш абстрактним змістом. Аби зацікавити слухачів, проповідник мусив використовувати як приклад життійні епізоди, оповідання про чудеса, а також притчі, що мали будь-який зміст, аби лиш вони були підставою для моральних висновків або алегоричних тлумачень. Однак середньовічна західноєвропейська риторика не була наскрізь гомілетикою, церковною риторикою. Розвивалися судочинство, шкільна наука, суспільні відносини; вміння говорити й переконувати все більше цінувалося й поза стінами церкви. Цей процес починався непомітно, але тривав довго й увінчався визнанням риторики як панівної наукової дисципліни, яка посіла помітне місце в університетських програмах.

4. Особливості розвитку риторики в епоху Відродження

В епоху Відродження спостерігаємо суттєві зрушення в системі світогляду: в інтелектуальному житті почав утверджуватися гуманізм, який у центр Всесвіту ставить не Бога, а людину, і надає перевагу світській науці та освіченості на протипагу вченому богослов'ю. Для позначення гуманістичної освіченості був уведений термін «*studia humanitatis*», який означає: «Старанне вивчення всього, що складає цілісність людського духу».

Італійські гуманісти епохи Відродження звертаються до забутої у середні віки античної культури. Для культури Відродження характерне живе поєднання старого й нового, єдності способу й логіки, тісний зв'язок мистецтва й науки. В

Італії процвітає дипломатичне красномовство, мистецтво «говорити між рядками». *Епідейктичне* (урочисте) красномовство прикрашає ювілеї, церемонії, до яких світська культура виявляє неабиякий інтерес, культивується панегіричний стиль, похвала героям, ювілярам, можновладцям, набуває поширення й памфлетний стиль. Успішно розвивається в цей час академічне, судове й військовоє красномовство, а світське робить сильний вплив на церковну проповідь, що нерідко наповняється філософським і навіть мирським змістом.

Таким чином, Античність і Ренесанс – це епохи, коли до риторики ставились із надзвичайною повагою. В епоху Відродження риторика посіла чільне місце серед «*studia humanitatis*». Особливо наголошується на її єдності з філософією, бо красномовство без мудрості й доброчесності може бути небезпечним для людей. Інакше риторика перетворюється на суто формальну справу, що не пов'язана з істиною, моральністю, життям у цілому й не відповідає ідеалу універсальної людини.

5. Ораторське мистецтво в Європі Нового часу

Справжнього розквіту зазнало красномовство, що було зумовлено духовними полеміками часів розколу Західної церкви (Реформацією), політичними змаганнями й прагненням особистості обґрунтувати своє право на вільне життя. Мартін Лютер (1483 – 1560) – батько Реформації, професор біблеїстики стверджував, що протестантський проповідник повинен бути освіченою людиною, щоб викладати свої ідеї й переконувати широкі маси. Його риторика поєднує правила світського та духовного красномовства: правила проповіді, судової та показової промови.

У цей період виділяється кілька творів, які акумулюють риторичний досвід Європи. Це – написані латиною книги голландця Герхарда Фосса («Риторичний коментар, або Настанова ораторам», «Риторичне мистецтво»), твір англійця Генрі Пічема «Сад красномовства» та ін. Процес «обмирщення» проповіді в епоху Просвітництва, особливо в протестантизмі у XVIII ст., доходить до апогею. У протестантському богослов'ї Німеччини виник напрям,

який вимагав від гомілета заміни проповіді християнського вчення вільною філософією. Одночасно в епоху Просвітництва увага суспільства остаточно переключається з кафедри церковного проповідника на трибуну політичного оратора чи в судову залу. Показовим є вплив філософії.

У цілому для представників філософії Нового часу характерним було встановлення й обґрунтування тих способів доведення, які переважно використовуються в математичних науках. Показовою в цьому плані є робота французького філософа Блеза Паскаля (1623 – 1662) «Про геометричний розум і про мистецтво переконувати», у якій мистецтво переконання він розглядає як сукупність методично вивірених процедур, що складаються із дефініцій термінів, аксіом, доведення.

Серед теоретиків ораторського мистецтва цього періоду слід відмітити творчий доробок відомого німецького філософа Артура Шопенгауера (1788 – 1860). Він займався зокрема мистецтвом суперечки (еристикою). У роботі «Еристика, або мистецтво сперечатися» він розглядає суперечку як основний тип комунікації, метою якої завжди є не просто відстоювання своєї думки, переконання співрозмовника в її слушності, а саме перемога. Головна мета еристичної діалектики полягає у вдосконаленні техніки суперечки.

Особливо вплинула на розвиток красномовства в Європі революція у Франції, яка сприяла розвитку усіх жанрів красномовства. Демократизація життя в Західній Європі підняла хвилю політичних полемік. Залишили помітний слід в історії такі політичні оратори революційної Франції XVIII ст., як Марат, Робесп'єр, Мірабо, Дантон та ін., які «озвучили» ідеї філософів Просвітництва – Вольтера, Руссо, Дідро та ін.

Ораторами XIX століття були Абд аль-Кадир, Авраам Лінкольн, Бріан, Вільям Дженнінгс, Дуглас, Фредерік, Ральф Волдо Емерсон, Інгресолл, Роберт Грін, Уєбстер, Деніел, Жан Жорес та ін.

XX століття представлене промовама таких діячів, як Шарль де Голль, Зульфікар Алі Бхутто, Фідель Кастро, Джон Фіцджеральд Кеннеді, Мартін

Лютер Кінг, Рональд Рейган, Вінстон Черчилль, Франклін Делано Рузвельт, Дейл Карнегі та ін.

В американських університетах є хороша традиція: перш ніж отримати диплом, випускники вислуховують настанови видатних фахівців різних галузей, вчених або навіть знаменитостей. Одна з кращих настанов була зроблена *Стівом Джобсом* у 2005 році перед випускниками Стенфордського університету: «Ваш час обмежений, тому не витрачайте його, проживаючи чуже життя. Не попадайтеся у пастку догми – не живіть чужими думками. Не давайте шуму чужих думок заглушати власний внутрішній голос. І головне – майте мужність слідувати своєму серцю і розуму. Вони якимось чином вже знають, ким ви повинні стати. Все інше – вторинне. Потрібно знайти те, що ви любите, – і це правильно як для роботи, так і для особистого життя. Робота буде займати багато місця у вашому житті, а тому єдиний спосіб бути по-справжньому задоволеним життям – робити ту справу, яку вважаєш великою. А єдиний спосіб зробити велику справу – любити те, що ти робиш. Якщо ви ще не знайшли, що любите, – продовжуйте шукати, не заспокоюйтеся. Як і з усіма справами серця: коли знайдете – зрозумієте, що це – те саме. І, як будь-які справжні стосунки, ці стосунки з роками будуть тільки поліпшуватися. Тому шукайте. Не заспокоюйтеся».

Білл Гейтс, мільярдер і засновник «Microsoft»: «Мати вчила мене: потрібно завжди намагатися зробити більше для інших. Від тих, кому багато дається, багато чого й очікується, – любила повторювати вона. Я завжди це пам'ятаю... Світу наплювати на твою самооцінку. Життя буде вимагати закінчити справу до того, як ти відчуєш себе впевнено... Твоя школа, можливо, і покінчила з поділом на лідерів і невдах, але життя – ні! У деяких школах не ставлять поганих оцінок і дають стільки спроб, скільки тобі потрібно для правильної відповіді. Це не має нічого спільного з реальним життям».

Телеведуча *Опра Уїнфрі:* «Ось найважливіший урок, який я засвоїла за 25 років своєї кар'єри: нам важливо, щоб нас цінували. Ми хочемо, щоб нас розуміли. За роки роботи я провела більше 35 000 інтерв'ю. І кожен раз, коли

вимикали телекамери, учасники моїх програм підходили і питали: «Я добре виступав?» Я чула ці слова і від президента Буша, і від президента Обама. Навіть блискуча Бейонсе ставила мені це питання!»

Письменниця, автор «Гаррі Поттера» *Джоан Роулінг*: «Якби мене чекав успіх у чомусь іншому, можливо, я так і не набралася би сміливості досягти мети в тому, що я по-справжньому люблю. Невдача звільнила мене – мій головний страх уже здійснився, але я була жива, у мене була дочка, яку я обожнювала, а також стара друкарська машинка і великий задум. Впавши на саме дно, я почала будувати життя заново, а кам'янисте дно стало відмінною основою для фундаменту».

Марк Цукерберг, виступ перед випускниками Гарварду, 25 травня 2017 року: «Одна з моїх улюблених історій – про те, як Джон Кеннеді відвідав космічний центр NASA. Він побачив прибиральника, який ніс віник. Кеннеді підійшов до нього і запитав, чим той займається. Прибиральник відповів: «Пане президенте, я допомагаю відправити людину на Місяць»».

Нижче пропонуємо переглянути доступні промови ораторів сучасності.

28.06.2015. Промова випускниці НаУКМА Марії Берлінської на конвокації. <https://www.youtube.com/watch?v=u2fe4OQGM4I>

Виступ В'ячеслава Чорновола. Vyacheslav Chornovil speech Lviv Stadium (1990) <https://www.youtube.com/watch?v=WGDa0OG1uE4>

Промова Стіва Джобса перед випускниками Стенфордського університету. Три історії, які варто почути кожному. 2005 рік <https://www.youtube.com/watch?v=8DtOXHd4p5E>

Натхненна промова Марка Цукерберга випускникам Гарварду-2017. https://www.youtube.com/watch?v=A8_Sg3QheNQ

Промова Ілона Маска перед студентами Каліфорнійського технологічного інституту |15.06.2012|. Оригінальне відео: <https://www.youtube.com/watch?v=MxZpa...>

Виступ Грети Тунберг на Кліматичному саміті ООН.
<https://www.youtube.com/watch?v=yXw1F5UneWU>

3 черв. 2012 р. Фрагмент виступу Ліни Костенко в Харкові під час презентації роману «Записки українського самашедшого».
<https://www.youtube.com/watch?v=pwjMySZTmpe>

Фрагмент промови Вінстона Черчіля, перед аудиторією Вестмінстерського коледжу, де вперше було згадано про «залізну завісу». Входить у топ-3 виступів політика за версією видавництва The Telegraph.
<https://www.youtube.com/watch?v=7ozRis0lrwQ>

Арнольд Шварценеггер – Мотиваційна промова, яка змінить Вашу свідомість! <https://www.youtube.com/watch?v=3JHChcAVU7g>

Найвідоміша публічна промова американського проповідника Мартіна Лютера Кінга 28 серпня 1963 року, в якій він закликав покласти край расизму у Сполучених Штатах Америки. Монолог було проголошено перед 250-тисячною аудиторією прихильників під час Маршу на Вашингтон за робочі місця й свободу зі сходів Меморіалу Лінкольна. Виступ став визначальним та переломним моментом в історії Американського руху за громадянські права 1955–1968 років. <https://www.youtube.com/watch?v=eXg5vD-0lyY>

Правозахисна організація «Центр громадянських свобод» є лауреатом Нобелівської премії миру. Це вперше в історії номінації обрали українську організацію. «Увесь мій 20-річний досвід боротьби за свободу та права людини переконливо говорить, що звичайні люди мають набагато більший вплив, ніж вони собі думають», – коментує отримання премії очільниця центру Олександра Матвійчук. <https://www.youtube.com/watch?v=EXePgMGQLVc>

6. Розвиток ораторського мистецтва в Україні

Першими зразками вітчизняного красномовства є «Слово про закон і благодать» митрополита Київського Іларіона, проповіді свт. Кирила Туровського, бесіди прп. Феодосія Печерського. Першим керівництвом з *гомілетики* (наука про церковну проповідь) вважають працю вихованця Києво-Могилянської колегії, архімандрита Іоанникія Галятовського (1620-1688 рр.)

«Наука альбо способ зложеня казаня». У ній викладалися як загальні принципи побудови проповіді, так і конкретні практичні рекомендації для проповідників. Проповідь, на думку Галятовського, повинна ділитися на три частини: *екзордіум* (початок), *наррація* (повість), *конклюзія* (кінець). Він пропонує активно використовувати *концепти* (парадоксальні уподібнення, що здатні вразити слухача) [6]. Так, на похованні концептом може служити герб спочилого, його ім'я чи прізвище. Проповідник, указавши на герб, може запропонувати його духовне тлумачення.

На основі аналізу барокової традиції в практиці складання риторик XVII – першої половини XVIII століть В. Шевчук стверджує: «Автори риторик надавали великої уваги формі подання риторичного матеріалу, причому намагалися не повторювати один одного (однакова побудова трапляється досить рідко), курси різняться інакшим практичним матеріалом для вправ, який часто має виходи в живе життя того часу...» [8, с. 381].

Найвідоміші праці київських ораторів: Й. Кононович-Горбацький «Оратор могилянський...» (1735 р.); І. Кроковський «Комора Тулліанського красномовства» (1683 р.); І. Валявський «Ритор український» (1689 р.); П. Калачинський «Комора ораторського мистецтва» (1691р.).

Академічне красномовство в Україні у XIX ст. набувало сили. Визначними професорами-лекторами були М. Максимович, перший ректор Київського університету, В. Антонович, професор цього ж університету, голова Історичного товариства Нестора Літописця. Відомим ученим-лектором та публіцистом був М. Драгоманов, громадський діяч, один із батьків української національної ідеї.

На рубежі XIX – XX ст. в Україні з'являється ряд яскравих та популярних політичних пропагандистів. Серед них виділяється М. Міхновський, адвокат та політик, що виступив як один з організаторів Української народної партії. Написані ним для партії «Програма» та «Десять заповідей» стали помітним явищем політичного життя. Одночасно він був відомий як талановитий судовий оратор на політичних процесах.

Популярним був публіцист, політик та літературознавець С. Єфремов, заступник голови Центральної Ради, який широко обґрунтовував українську національну ідею. Особливим авторитетом користувався М. Грушевський, провідний діяч держави та національної освіти, вчений та публіцист. Він відомий також як політичний оратор, який заслужено вважається одним з батьків української нації.

Новітня епоха історії України позначається спалахом риторичної енергії суспільства. В умовах реальної багатопартійності розвивається політичне красномовство; частиною нашого життя стали дебати у Верховній Раді. Вивільнення духовного пошуку призвело до оновлення церковної гомілетики, полеміка між представниками різних релігійних конфесій набуває широкого резонансу. Щоправда, вибух словесної енергії часом супроводжується й девальвацією слова, й пониженням культури мовлення, загостренням конфліктних ситуацій.

Таким чином, промова як жанр риторики сформувалася в античності і продовжує розвиватися нині. Загалом в академічному красномовстві виділяються промови епідейктичні, подячні, агітаційні. Практична реалізація загальних принципів красномовства найбільш повно була здійснена у творах Марка Туллія Цицерона. У середні віки ораторське мистецтво розвивалося переважно в руслі церковної проповіді, але риторика посіла помітне місце в університетських програмах. Італійські гуманісти епохи Відродження звертаються до забутої у середні віки античної культури. Одночасно в епоху Просвітництва увага суспільства остаточно переключається з кафедри церковного проповідника на трибуну політичного оратора чи в судову залу. Першими зразками вітчизняного красномовства були сакральні тексти з елементами проповіді. Київська риторична традиція від часів бароко розвинулася до університетських зразків красномовства XIX ст. і політичних промов XX ст.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Що таке промова?

2. Схарактеризуйте течію софістів в історії риторичного мистецтва.
3. Назвіть античних ораторів і їх твори.
4. Розкажіть про історичний розвиток вітчизняного красномовства.
5. Які оратори стали відомими у ХІХ-ХХ ст.?
6. Наведіть приклади успішних публічних виступів ХХІ ст.
7. Дайте визначення проповіді, опишіть історичні умови її розвитку.
8. Назвіть специфічні ознаки відеопромови.
9. Як цифрова епоха вплинула на розвиток ораторського мистецтва?

Тема 2. Методика підготовки до публічного виступу

План

1. Способи викладу і типи публічних промов.
2. Етапи підготовки промови: робота з текстом і складання плану.
3. Підготовка вступної і завершальної частин промови (завдання, властивості, можливі варіанти).

Література

1. Абрамович С. Д., Молдован В. В., Чикарькова М. Ю. Риторика : навч. посіб. Київ: Юрінком Інтер, 2001. 240 с.
2. Бортун К. О., Козловська Д. В. Основи красномовства. Матеріали для самостійної роботи студентів: практикум. Вінниця: Документ Принт, 2019. 104 с.
3. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2003. 264 с.
4. Кацавець Р. С. К 30 Мова у професії юриста. 2-ге видання. Підручник. Київ.: Центр учбової літератури, 2007. 304 с.
5. Мацько Л. І. Риторика: предмет, основні поняття, розділи. Дивослово. 2001.№ 12.С. 28–31.
6. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посіб. / авт.-уклад. : І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. ; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 2-ге вид., стер. Київ: НАДУ, 2011. 128 с.

7. Савченко Л. Основи ділової комунікації і мистецтво переконання: Навчальний посібник. Сімферополь, 2011. 203 с.

8. Серeda Н. В. Основи риторики для бізнес-лідерів: ефективний публічний виступ : навч. посібн. Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2016. 40 с.

9. Словник термінів і понять з риторики / Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Львів, 2016. 140 с.

10. Степура А. WOW-виступ по-українськи. Ноу-хау сучасного оратора. Дніпро : Моноліт, 2018. 304 с.

1. Способи викладу і типи публічних промов

Вибір способу викладу промови слухачам впливає і на порядок її підготовки. Звичайно, *читання тексту* з папірця відкрито свідчить про нестачу власних знань і досвіду. Це помітно знижує довіру до оратора з боку аудиторії. Така промова може мати лише незначний вплив на почуття і волю слухачів. Живе слово, безумовно, має значно більшу силу, ніж написаний текст.

Ще одним способом викладу промови є виголошення *вивченої напам'ять промови іншого автора*. Подібна практика мала широке розповсюдження у 19-поч. 20 ст. За такого підходу оратор бачить слухачів, відчуває їх реакцію, але оскільки слово вивчене напам'ять, він не може в ньому нічого змінити, тобто контакт з аудиторією залишається проблемним.

Складання промови і вивчення її напам'ять. Автор не може передбачити настроїв аудиторії, непередбачена і її реакція. Те, що здається оратору цікавим і актуальним, може виявитися малопривабливим. І навпаки, другорядні ідеї можуть зайняти панівне місце. Промова із акту спілкування може перетворитися на монолог.

Слово *імпровізація* означає неочікуваний, раптовий. Це творення промови безпосередньо у процесі її виголошення. Однак імпровізація не виключає повністю процесу підготовки. Оратор попередньо обирає тему і продумує її план. Справжня імпровізація має місце тоді, коли оратор знає, що він скаже, і не знає того, як він скаже. Початківцям не варто виголошувати імпровізації

перед великою кількістю слухачів і в особливо урочисті дні. Перші спроби краще робити у більш вузькому колі. Оптимальну ситуацію представляють навчальні аудиторії. Навіть для імпровізованої промови необхідно завчасно скласти план. Початківцям краще записувати план і виголошувати промови з використанням письмових нотаток. Крім пунктів плану у таких нотатках можуть бути і найважливіші цитати. Промова виголошується імпровізовано, але при цьому оратор зрідка звертається до записів. Слухачі не повинні бачити, що промовець надто прив'язаний до своєї «шпаргалки». Письмова «шпаргалка» помітно знижує рівень хвилювання.

Якщо раптом оратор втратить нитку промови, йому потрібно утримати себе від переляку і надмірного хвилювання. Треба зробити невелику паузу, під час якої ухопитися за першу думку, що стосується теми і тут же її озвучити. За цей час він зможе заспокоїтися і пригадати наступний план промови.

Слово *експромт* походить від латинського *exprom(p)tus* (готовий, швидкий). Це миттєво складена промова, попередня підготовка до якої відсутня. Життя дає різні приводи до виголошення експромту. Оратор може підготувати промову, але напередодні може статися надзвичайна подія суспільного масштабу. І це змусить його відмовитися від попереднього плану. Наприклад, якщо станеться буревій чи пожежа, то аудиторія буде охоплена переживанням трагедії. Промовець повинен за допомогою експромту осмислити подію.

Експромт має бути лаконічним, не більше 5 хвилин. Під час його виголошення оратор повинен зосередитися лише на одній темі, звернутися до слухачів з одним зрозумілим посланням. Не бажано торкатися більше однієї теми. Оскільки оратор не має можливості ретельно продумати і підготувати своє слово, то збільшення кількості тем може привести до втрати структури промови і ускладнить її сприймання. Коли оратор виголошує експромт, звичайно, мобілізує усі свої знання і почуття, досвід. Він використовує те, що колись читав, про що розмовляв. Тому експромт лише здається раптовим і неочікуваним, а насправді демонструє те, що вже є в душі промовця.

Публічний виступ – це особливий жанровий різновид мовленнєвої діяльності, своєрідний за своєю природою, місцем серед інших видів мовлення, а також якісними ознаками. У ньому найповніше реалізується система мисленнєво-мовленнєвих дій – уміле використання форм людського мислення (логічно-образного) та мовних засобів вираження.

Типи промов можуть виділятися за різними ознаками. Найбільш поширеною і давньою є класифікація за сферою соціальної діяльності, тобто за місцем виголошення. Бере вона свій початок ще в античні часи, коли виокремлювали судові, дорадчі та епідейктичні (похвальні) промови. З розвитком ораторського мистецтва класифікація промов змінювалася (так, існувало придворне, народне красномовство тощо).

Тепер виділяють такі типи красномовства і відповідно – типи промов:

1. *Академічне красномовство* – це ораторська діяльність науковця та викладача, що доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки. Найбільш поширені його види і жанри: а) власне наукові (лекція, наукова доповідь, повідомлення, огляд, реферат і т. ін.); б) науково-методичні (навчальна лекція); в) науково-популярні (науково-популярна лекція, кінолекція, лекція-екскурсія та ін.). Головними рисами академічного красномовства вважають доказовість, логічність, точність, чіткість, термінологічність тощо.

2. *Соціально-політичне красномовство* – виступ оратора, що виражає інтереси певної партії або роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію. Цей вид красномовства пов'язаний з важливими подіями внутрішнього і зовнішнього життя країни. Тому розрізняють такі його різновиди: а) військове красномовство; б) дипломатичне красномовство; в) мітингові промови, які є агітаційними за своєю суттю; г) парламентські виступи.

3. *Судове (юридичне) красномовство* – це різновид мовлення, метою якого є цілеспрямований і ефективний вплив на суд, сприяння формуванню переконань суддів і слухачів у залі. Судове красномовство виникло в Давній Греції. Видами судового красномовства є прокурорська промова (її мета –

звинувачення) та адвокатська промова (її мета – захист). Вони повинні відповідати трьом завданням: з'ясувати, довести, переконати. Жанри судового красномовства: тексти законів, допит, показання свідків, юридичні консультації, дискусія на суді, виступи звинувачення і захисту тощо.

4. *Церковне красномовство* – один із найдавніших видів, який застосовується у практиці різноманітних конфесій. Християнська гомілетика бере початок з Нагірної проповіді Христа, саме вона, а також притчі та життя святих лягли в основу сучасного церковного красномовства. Його різновиди – проповідь (промова, яка виголошується перед паствою і поєднується з церковними діями), офіційна промова (адресована самим служителям церкви), молитва.

5. *Суспільно-побутове красномовство* – це влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події в житті. Його різновиди: ювілейна промова, вітальна промова, застільне слово (тост), надгробна (поминальна) промова. Такі виступи характеризуються ритуальністю, позитивністю характеристики людини, тобто вони є за своєю суттю панегіриками.

Промови за метою виступу: 1) розважальна (мета – розважити і повеселити слухачів, підтримати їхню увагу й інтерес); 2) інформаційна (мета – дати нове уявлення про предмет); 3) надихаюча (мета – привнести натхнення в аудиторію, переконати її й викликати активну реакцію); 4) переконуюча (мета – логічними засобами довести або спростувати якусь інформацію); 5) спонукаюча (мета – спонукати слухача до нової дії або до припинення старої); 6) ритуальна (мета – дотримання ритуалу).

Кожен тип промов має свої переваги і свої недоліки. Читання писаного справляє враження несміливості або скутості; імпровізація може схилити людей до думки, що промовець занадто легко маніпулює словами, отже – викликати певну недовіру до них; проголошення завченого тексту інколи теж справляє ефект, протилежний сподіваному. Найчастіше успіху досягають промовці, які оптимально поєднують елементи різних типів промов, залежно від того, яку мету вони ставлять і перед якою аудиторією виступають [1, с. 136].

На вибір типу підготовки впливає різновид виступу, знання та можливості оратора тощо, але, як вважають науковці, найбільш ефективним є написання плану-конспекту, оскільки цей спосіб підготовки організовує промовця, а відсутність усталеного тексту дозволяє йому імпровізувати.

2. Етапи підготовки промови: робота з текстом і складання плану

Підготовка промови є творчим процесом. Це особистий шлях, в якому втілений досвід зустрічі оратора з аудиторією. Це не означає, що у виступі він говорить лише про себе і свої переживання. Якщо не буде свідчення про власний досвід вивчення проблеми, промова не зможе привернути уваги слухачів.

Під час підготовки до промови оратор проходить два основних етапи. Спочатку він знаходить тему і зміст її, а потім працює над мовним матеріалом. Цю послідовність не варто порушувати, оскільки безглуздо розмірковувати над формою, якщо не є зрозумілою тема.

Проте інколи тему промови підмінюють її об'єктом. Наприклад, пропозиція висловитися про сучасну українську культуру не є власне темою. Це саме об'єкт уваги. Бо ж культура – поняття широке: його становлять і науковість викладання, й потреба слухачів у матеріалі, й висвітлення окремих галузей (література, живопис, музика тощо). Перераховані конкретні питання – це тематика, що відбиває в своїй сукупності багатогранний і складний об'єкт уваги. Тема завжди конкретна, стосується одного питання. Інша справа, що слід виділяти в межах однієї теми ще й т. зв. підтеми: наприклад, лекцію про екологічну чистоту середовища можна розвивати на таких підтемах, як чистота повітря, чистота води, чистота продуктів, соціальна та особиста гігієна людини тощо [1, с. 140].

Записи промови виконують різні функції. Значна частина попередніх нотаток складають умовну скарбницю як результат аналізу текстів. Коли оратор усвідомив тему, характер записів змінюється. Тепер стають важливими чіткий план і зрозумілі формулювання. Написаний текст – це лише певний етап підготовки до виголошення промови.

Коли текст написано, можна скласти його короткий план-конспект і порепетирувати у промовлянні, спираючись на нього. Один і той же план щоразу буде втілюватися у нові слова і вислови. Це ознака того, що продовжується невидимий процес формування промови. Він завершиться під час безпосереднього виступу оратора. План, зроблений на основі тексту, можна взяти із собою. Правильно складений і оформлений на папері план не буде бар'єром між промовцем і слухачами.

Лекція, виступ чи проповідь, промова або доповідь мусять бути аналізом якихось важливих, нерозв'язаних, але пекучих проблем життя, що залежать від власних знань і уподобань оратора, інтересів аудиторії, злободенності питання.

Отже, доцільно обирати таку тему, яка до душі й під силу ораторові. Відомий знавець техніки спілкування Дейл Карнегі неодноразово підкреслював, що розуміння між людьми виникає лише тоді, коли звертатися до співбесідника з великим і якомога щирішим інтересом до його проблем. Слід уникати загальних фраз та банальних істин: аудиторія слухатиме не того, хто знає загальновідоме, а хто покаже, як розв'язати жагучі проблеми. Отже, ви маєте знати свій матеріал краще, ніж слухачі. Чим повніше ви захоплені своєю темою, тим більше шансів, що вас почують.

3. Підготовка вступної і завершальної частин промови (завдання, властивості, можливі варіанти)

Початок і кінець є для оратора найважчими і водночас найважливішими частинами промови. Навіть у звичайній бесіді найважче – привернути увагу співрозмовника на початку і досягнути успіху наприкінці.

Необхідно ретельно продумати перші й останні речення (навіть якщо це буде імпровізація), краще (а для початківців – обов'язково) вивчити напам'ять. Лише досвідчений оратор зможе відчувати, наскільки вдалими і гармонійними є підготовлені вступ і завершення.

Вступ виконує кілька важливих завдань. По-перше, у ньому повинна бути названою тема чи проблема, якій присвячений виступ. Якщо слухач не отримав чіткого уявлення про намір оратора на початку промови, то для нього стане

важким сприймання основної частини. По-друге, вступ повинен викликати зацікавлення до промови. По-третє, він покликаний встановити контакт між оратором і аудиторією. Це особливо важливо, коли промовець звертається до незнайомої аудиторії. Треба пам'ятати, що людей цікавить не тільки, що їм говорять, але й хто. Саме під час вступної частини будь-якої публічної промови аудиторія внутрішньо оцінює оратора. Якщо ж він мало знайомий публіці, то до нього звернена особлива увага.

Слухачі оцінюють усе: манеру розмовляти, силу і висоту голосу, наявність і відсутність хвилювання, погляд, міміку, жести. Тобто на початку оратор не тільки анонсує виступ, але й представляє себе слухачам. Як говорив ще Цицерон, вступна частина публічної промови повинна зробити слухачів *уважними, доброзичливими і слухняними*. Саме під час перших речень промови оратор повинен відчувати настрій аудиторії й оцінити акустичні можливості приміщення.

Вступ має бути *стислим*. Довгий вступ утомлює слухача, зменшує його увагу і не вирішує своїх завдань. «Коли ж він, нарешті, почне говорити?» – думає слухач, якщо чує великий вступ.

Емоційність є ще однією властивістю правильного вступу. Щоб привернути увагу і викликати інтерес, оратор повинен промовляти перші речення особливо емоційно. Однак не можна допускати, щоб натхнення початку не відповідало наступному настрою промови. Надлишок емоцій може викликати у слухача очікування, які потім не виправдаються, і в результаті вся промова виявиться невдалою. Тому емоційність вступу не повинна бути надмірною.

Наступна ознака хорошого вступу – *зрозумілість*. Якщо в основній частині можливі відхилення від теми чи багатозначність образів, то для вступу це не бажано.

Несподіваний образ чи сюжет завжди приверне увагу аудиторії. При цьому важливо уникнути передчасного розкриття теми. Дослідження з теорії ораторського мистецтва доводять, що упродовж перших кількох речень у

слухачів формується ставлення до мовлення, до мовця, яке потім досить складно змінити. Вже після перших речень складається одна з трьох настанов: 1) цю промову не варто слухати; 2) цю промову можна послухати; 3) цю промову обов'язково треба послухати.

Одним із варіантів вступу є *біблійна цитата*. Це давній розповсюджений спосіб почати промову. Цитата зі Святого Письма звучить завжди яскраво, емоційно, урочисто. Такий початок надає промові потрібний тон, народжує у розумі і серці слухачів бажаний відгук. Наприклад, виступ на морально-етичну тему: «*Покайтеся, бо наблизилось Царство Небесне!* (Мф. 3, 2; 4, 17)».

Вражаюча цитата. Для посилення уваги оратор може зробити вступ неочікуваним. Цієї мети можна досягнути, якщо почати із відповідної цитати. Так, святий Лука (Войно-Ясенецький) у 1948 р. свою промову, присвячену проблемі взаємовідносин науки і релігії, почав цитатою із книги одного із послідовників Чарльза Дарвіна, у якій стверджувалась несумісність науки з релігійним світоглядом.

Тематичний вступ (вступ, що містить проблему). У вступі оратор повинен позначити тему чи поставити проблему. Тут можна піти різними шляхами. Наприклад, можна прямо пояснити слухачам мету промови.

Вступ із ситуації. Коли привід для промови не зовсім звичний, потрібно просто позначити ситуацію, у якій нині знаходяться слухачі. Таким незвичним приводом може бути початок навчального чи нового року, візит посадовця тощо. Хоча такий вступ є досить ефективним способом привернути увагу аудиторії, ним не можна зловживати.

Вступ із зв'язку. Цей варіант вступу передбачає встановлення зв'язку між теперішньою подією і попередніми чи наступними упродовж року.

Ілюстрація чи випадок із життя. Ілюстрація робить істину наочною, близькою, зрозумілою. Використання ілюстрації у вступі зацікавлює, робить зміст промови більш доступним, надає особливої краси. Це може бути розповідь про реальний випадок із життя, побачене на вулиці, у транспорті, чи почутий вислів відомого суспільного діяча. У слухачів створюється почуття

близької причетності до сказаного, актуальності теми для їх повсякденного життя.

Закінчення є важливою частиною промови. Останні слова продовжують звучати у вухах слухачів, коли оратор уже завершив свою промову. І саме ці слова, як показує досвід, слухачі пам'ятають найдовше. Досвідчені промовці завжди цим користуються. Початківці ж, на жаль, часто цим нехтують. Якщо закінчення не продумане, то оратор починає, як кажуть, «заходити на посадку», але знову і знову не може «приземлитися». Починаються хаотичні повтори вже сказаного, слухачі стрімко втрачають інтерес до промови і в результаті, як-небудь завершивши, оратор виходить з почуттям повного фіаско. Але найбільш прикро, що слухач буде пам'ятати лише сум'яття і плутанину промовця у завершальній частині.

Ще одна розповсюджена помилка – банальне завершення приблизно такою фразою: «Ось і все, що я вам хотів сказати».

Закінчення вирішує кілька завдань: 1) підвести підсумок промови; 2) закарбувати у свідомості слухачів її головну думку; 3) змусити слухачів втілювати у своєму житті те, про що говорив оратор.

Зрозуміло, що якщо на початку промови поставлене питання, то у кінці на нього повинна бути відповідь. Якщо позначається проблемна ситуація, то слухачі повинні дізнатися, як її подолати.

Звичайно, промовець може вибрати так званий «відкритий фінал». У такому випадку завершення повинне спонукати слухачів до самостійного роздуму над поставленим питанням чи важливим життєвим вибором.

Властивості успішного висновку: 1) єдність (смилова, стилістична й емоційна) із загальною будовою промови; 2) стислість; 3) акцент на позитивних аспектах виступу.

Ігнорування цих властивостей приводить до помилок. Перша з них – це невідповідність висновку змістові. Не менш помітним для слухачів є відступ від необхідної стислості. Бажано, щоб завершальна частина складала не більше 3-4 речень. Якщо оратор виходить за ці межі, сприймання аудиторії значно

ускладнюється. Промова обов'язково повинна закінчуватися на позитивній ноті.

Висновок як резюме. У промові не рекомендується торкатися більше одного-двох питань, однак оратор часто відступає від цього правила. Той, хто ретельно готує промову, звичайно ж, думає над її основними положеннями, і тому вони йому здаються зрозумілими й очевидними.

Заклик до дії. Це найбільш розповсюджений варіант висновку. Слово оратора повинне вплинути не лише на розум і серце, а й, що особливо важливо, на волю слухачів. Заклик до дії якраз і є безпосереднім впливом на волю.

Особисте звертання до слухачів. Надати завершальній частині особливий екзистенційний вимір допомагає особисте звертання оратора до аудиторії. Воно допомагає уникнути банальності, коли наприкінці звучать однотипні заклики до дії. Особисте звертання – це настанова, адресована конкретним людям у їх конкретній життєвій ситуації. Промовляючи «ми» (а не «ви» чи «я»), оратор підкреслює, що не відокремлює себе від своїх слухачів, звичайно, використовується друга особа множини («ви»). Така зміна характеру промови особливо впливає на аудиторію.

Біблійна цитата. Дібрати цитату із Біблії для висновку набагато важче, ніж для вступу. Висновок повинен точно відповідати головній думці промови. У вступі оратор володіє більшою свободою. Навіть якщо цитата на початку буде не зовсім точно відповідати наступному змістові, це не особливо зашкодить промові. Якщо ж висновок буде містити ширший сенс, ніж основна частина, то це може порушити єдність промови. Теоретично можна використати одну і ту саму цитату зі Святого Письма, створивши своєрідне обрамлення. Така структура може бути доцільною, коли вибрана цитата звучить як своєрідний лейтмотив, коли вона фактично скріплює промову.

Похвала. Такі висновки за своєю стилістикою наближаються до поезії. Для того, щоб завершити промову таким чином, треба володіти особливим даром слова. В Афінах такі речі колись виголошувалися на національних фестивалях, під час театральних вистав, народних свят, спортивних змагань та

ігор. Робилося це для пробудження у громадян бажання згадати і возвеличити славні діяння предків.

Молитва. Молитовне звернення до Бога, Божої Матері, святих стає справжньою кульмінацією промови. Так, знамените «Слово про закон і благодать» митрополита Іларіона завершується молитвою за рідну землю:

О Владико, Царю й Боже наш, вишній і славний, Чоловіколюбче, що віддаєш задля труди славу же й честь, творячи причасниками твого царства! Пом'яни як благий і нас, убогих твоїх, бо ім'я Твоє – Чоловіколюбчець. Хоч і добрих діл не маємо перед тобою, але, багато раз милість учинивши нам, спаси нас. Ми бо люди твої і вівці пастви Твоєї, і стадо, яке щойно почав Ти пасти, вивівши із пагуби ідолослужіння. Пастирю добрий, що кладеш душу за вівці! Не остав нас, хоч іще ми блукаємо; не остав нас, хоч іще грішимо перед тобою, як новокуплені раби, які в усьому не вгодили господеві своєму. Не погорди нами, хоч і мале ми стадо, але промов нам: Не бійся, мале стадо, бо благоїзволів Отець ваш небесний дати вам царство».

Можна сміливо експериментувати, «тасувати» частини твору, почати промову, наприклад, як ми вже говорили, з кульмінаційного моменту чи навіть з висновків, але це вже прояви ораторського артистизму, початківцеві так поступати ризиковано. Не зайве зауважити, що при будь-якій композиції логічний зв'язок між частинами твору обов'язковий, інакше ви зірветесь в хаос і виглядатимете безпорадно [1, с. 159].

Для будь-якого публічного виступу дуже важливо уміння оратора не зловживати увагою слухачів і вчасно завершити промову. Найбільш доцільно закінчити тоді, коли ще готові вас слухати, коли запас їх уваги ще не вичерпаний повністю. Якщо ж закінчити промову, коли слухачі уже втомились і з нетерпінням очікують висновку, то це може залишити негативні емоції. Треба завершити виступ до настання моменту пересичення. Так створюється сприятлива емоційна основа для наступної промови, яку аудиторія буде очікувати з нетерпінням.

Таким чином, вступ можна почати із цитування чужої мудрості, крилатого вислову, з відомого афоризму. Цікаво й ефектно розпочати з того, що є актуальним, з цитування цифрових даних, документів тощо. В основній частині потрібно описати ситуацію, змалювавши ті обставини, які мають бути об'єктом уваги. Опис мусить плавно переходити в оповідь. Але опис – статичний, а оповідь – динамічна, рухлива. У міркуванні розкривають суть проблеми за допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами. У висновках можна узагальнити положення основної частини, підкреслити головну думку, окреслити тему наступного виступу, викликати аудиторію на суперечку, виголосити заклик тощо.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Який зв'язок між способом викладу промови і порядком її підготовки?
2. Назвіть способи викладу промови і їх особливості.
3. Схарактеризуйте етапи підготовки промови і значення кожного з них.
4. Що говорив Цицерон про вступну частину публічної промови?
5. Опишіть завдання, властивості, можливі варіанти вступної частини промови.
6. Які завдання вирішує закінчення промови?
7. Що таке «відкритий фінал»?
8. Коли найбільш доцільно закінчити промову?

Тема 3. Композиція промови

План

1. Дедуктивна промова.
2. Індуктивна промова.
3. Нарративна промова.
4. Драматична будова промови.

Література

1. Мацько Л. І. Риторика: предмет, основні поняття, розділи. *Дивослово*. 2001. № 12. С. 28–31.
2. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
3. Молдован В. В., Кацавець Р. С. Судова риторика: практикум: навч. посіб. Київ: Алерта, 2006. 200с. URL: <http://www.twirpx.com/file/689796/>
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика. Київ, 2008. URL: <http://www.twirpx.com/file/689796/.34>
5. Савченко Л. Основи ділової комунікації і мистецтво переконання: навч. посіб. Сімферополь, 2011. 203 с.
6. Титаренко М. Комунікація від нуля. Есеї для Мані. Львів : Вид-во Старого Лева, 2019. 232 с.
7. Ткаченко Л. П. Реалізація інноваційних педагогічних технологій у процесі вивчення курсу риторики. *Педагогіка та психологія*. 2016. Вип. 53. С. 92–102.
8. Ткачук Т. Л. Тренінг як засіб оптимізації взаємодії між студентами. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 4. С. 101–104.
9. Туриніна О. Л. Психологія творчості : навч. посіб. Київ. : МАУП, 2007. 160 с.
10. Феррацці К. Ніколи не їжте наодинці та інші секрети успіху завдяки широкому колу знайомств. Харків. 2018. 350 с.

1. Дедуктивна промова

До середини ХХ ст. класичною була дедуктивна побудова промови. *Дедукція* – це метод мислення, рух від загального положення до приватного висновку. Початком дедукції є аксіома чи гіпотеза, за якою йде низка висновків, що приводять до логічного підсумку. Застосування методу дедукції передбачає, що в основі промови є загальна ідея, яка формулюється на самому

її початку. Потім оратор тлумачить цю ідею, доводить і співвідносить із життєвою ситуацією слухачів.

За такого підходу промова сприймається як послідовність доказів на підтримку центральної ідеї. Ідея поділяється на логічні частини, які у свою чергу – на підпункти і послідовно аналізуються із застосуванням інструментарію формальної логіки.

Пояснення – доказ – застосування. У першій частині промови розкривається головна ідея, у другій – наводяться докази на її користь, у третій – оратор спонукає слухачів використати відкриту істину у своєму житті.

Теза – антитеза – синтез. Наприклад, у першій частині промови позначається моральний ідеал, у другій – стан сучасного світу і суспільства, що не відповідає ідеалові; у третій – йде мова про те, як нам жити у цій ситуації. Така структура промови допомагає точно розкривати значення моральних законів.

Негативна і позитивна точка зору доцільна у полемічній чи викривальній промові. У першій частині викладається і викривається омана, яка розповсюджується кимось, у другій – пропонується істинна точка зору.

Усі ці форми є різними варіантами розкриття головної ідеї. Вони дозволяють урізноманітнити промову.

Дедуктивний метод поширений в риториці як такий, що відповідає за побудову правильних умовисновків: задаються правила типу чи класу одиниць (посилання), якщо факт відповідає цим правилам, він підлягає закономірностям цього типу чи класу. Загальні судження розгортаються в часткові. У формальній логіці теорія дедукції побудована саме на дедуктивному методі [2, с. 113].

Прикладами застосування цього методу можуть бути всі визначення частин мови в підручнику з української мови: *Іменником називається частина мови, що називає предмет і відповідає на запитання х т о , щ о . . . , прикметником називається...* і т. ін. Загальне положення зразу визначає напрям пошуку саме певних фактів та ілюстрацій і організовує слухачів бачити ці

факти і думати над ними так, як хоче автор. Дедуктивний метод веде слухачів від наслідку (загального положення) до причини (вона захована в конкретних фактах і процесах) і тим інтригує, провокує слухачів на пошуки цієї причини: фактів, подій, ознак, властивостей, які дають підстави зробити саме таке загальне положення, а не інше. Запам'ятовується слухачам якраз причина, бо вона має образ конкретного факту, а загальне положення треба зрозуміти силою міркування і завчити, запам'ятати, спираючись на факти. Дедуктивний метод широко використовується у навчальному процесі, особливо у старшій і вищій освітніх ланках.

2. Індуктивна промова

Під впливом нових підходів у риториці, психології на промову починають все більше дивитися як на особливу комунікативну подію, тобто як на акт спілкування між оратором і слухачами. Звертається увага на необхідність зрозуміти особливості сприйняття промови аудиторією.

Індуктивний шлях побудови промови відповідає досвіду слухання, виходить саме з необхідності взаємодіяти зі слухачами. *Індукція* – процес, протилежний дедукції. Передбачається перехід від часткового положення до загального. Індуктивний висновок може пов'язувати часткові передумови з висновком не лише через закони логіки, але й через деякі фактичні, психологічні й інші уявлення.

В античній риториці цей метод називався передбаченням основ (*petitito principii*). Промова починалася з часткового факту і слухачі мали бути заінтриговані: куди «хилить» промовець, до чого веде. Проте виклад методом індукції вимагав репрезентативності факту, тобто впевненості в тому, наскільки конкретний випадок є представницьким, переконливим, щоб з нього робити загальний висновок, і як часто він повторюється. Інакше кажучи, індуктивний метод потребує, щоб одиничне було таким, яке б увійшло чи перейшло в загальне. Наприклад, слова *п'ятірка, земля, книга, сон, читання, біг* відповідають на запитання що?, мають опредмечене значення, тому називаються іменниками [2, с. 114].

Якщо дедуктивна промова на початку декларує свою головну думку, яку потім доводить і захищає, то за індуктивної побудови оратор іде протилежним шляхом. Головна ідея формулюється лише наприкінці, а основна частина промови поступово веде слухача до розкриття цієї ідеї. Оратор і слухачі разом рухаються до кульмінації промови. Фактично промову завершує не оратор, а слухач, який розуміє її лише наприкінці. При індуктивній побудові промови слухач бере участь у рухові і знаходженні результатів її.

У цьому і полягає головна перевага індуктивної промови. Слухачі, пройшовши певний шлях пошуку, наприкінці приходять до важливого висновку і тому відчують себе «першовідкривачами». Майстерно побудована індуктивна промова володіє особливою силою переконання. На шляху до головної ідеї оратор поступово розсіює сумніви і схиляє аудиторію на свій бік. Це особливо важливо у тих випадках, коли ідея промови не є самоочевидною і тому викликає сумнів чи навіть несприйняття слухачів.

Індуктивну побудову промови можна також назвати *кульмінаційною*. Її розв'язка (кульмінація) настає у самому кінці. Тому в індуктивній промові потрібно вміло використовувати динаміку очікування. Не можна передчасно висловлювати її головну ідею. Розкриття головного послання необхідно приберегти для завершення. Лише у такому випадку воно стане справжньою кульмінацією промови. Очікування розв'язки утримує і спрямовує увагу слухачів.

Індуктивна (кульмінаційна) побудова промови є ближчою до сприймання сучасної людини, ніж абстрактний аналіз теми. У телевізійних шоу, фільмах, спортивних програмах та інших медіапродуктах активно використовується саме кульмінаційна побудова. Телевізійна програма повинна привернути й утримати увагу слухача до тих пір, поки у кінці не настане розв'язка. Сучасний оратор звертається до аудиторії, яка звикла саме до такого («телевізійного») формату. Прихильники індуктивної промови особливо підкреслюють, що така структура виступу відповідає психології сучасного слухача.

Важливо підкреслити, що кульмінаційна побудова відповідає не тільки очікуванням аудиторії, але і природному процесу підготовки промови. Створюючи промову, оратор поступово збирає різні думки та ідеї. У результаті підготовки настає своєрідне осяяння, коли оратор осягає головну ідею майбутньої промови. При індуктивній побудові промови він тим же шляхом веде і своїх слухачів. Це забезпечує особливий вплив промови на аудиторію.

Оратор повинен показати, що ця ситуація є лише частковим випадком більш загальної (глобальної) проблеми, яка торкається не тільки нас. І потім, крок за кроком, він повинен від конкретного випадку дійти до універсальної ідеї, що лежить в основі промови.

Дедуктивний метод одразу вимагає своїми загальними положеннями інтелектуальної діяльності і від промовця, і від слухачів, а вже потім конкретно-чуттєвого сприймання й емоційного переживання фактів. Індуктивний метод, навпаки, починається з чуттєвого сприймання й емоційного переживання слухачів і вже потім має завершуватись інтелектуальною діяльністю – умовисновком. Володіти треба обома методами – індукцією і дедукцією, бо вони взаємодіють, ніби перевіряючи один одного і таким чином утримують нас від помилок у пізнанні дійсності. Для слухача індуктивний метод спілкування завжди є легшим, тому що думка «визріває» на конкретних фактах. Для промовця обидва методи мають бути однакові, бо до зустрічі зі слухачами він самостійно повинен «пройти» свій матеріал обома методами, перевіряючи результат, і вибрати в конкретному випадку індуктивний чи дедуктивний метод викладу, зваживши всі «за» і «проти» матеріалу, слухачів, умов спілкування, комунікативної мети. Індуктивний метод ширше застосовується у початковій освітній ланці, ніж у середній і старшій, бо він ґрунтується на чуттєвій основі.

3. Нарративна промова

У риторичі все підпорядковане мистецтву переконання. На етапі інтенції (лат. *inventio* – знахідка, винахід) – це підбір матеріалу, в диспозиції (лат. *dispositio* – розподіл) – його розташування, в елокуції (лат. *elocutio* – словесне

вираження) – добір мовних засобів і способів їх подачі, в мнеморії – запам'ятовування найважливішого, в акції – характер мовної поведінки і паралінгвістичних прийомів (виголошення, міміка, кінесика, жести). Це підтвердження (*confirmatio*) і спростування (*refflatio*) певних положень [2, с. 116].

Продовженням ідеї про індуктивну побудову промови стала концепція нарративної промови. Звичайно, оратори завжди включали у свою промову історії, які особливо привертали увагу слухачів. Це могли бути розповіді про історичні події чи повідомлення із повсякденного життя, біблійні сюжети.

Однак концепт нарративної промови передбачає не просто використання нарративного жанру (тобто не лише «розповідання історій» у межах виступу). Мова йде про щось більше. Ораторові варто організувати рух за прикладом розповіді. Вона повинна складатись із низки драматичних подій, спрямованих до розв'язки.

Така промова має внутрішній сюжетний розвиток. Вона починається із позначення проблеми чи якоїсь неоднозначності у людському досвіді, продовжується дослідженням цього протиріччя, рухаючись до розв'язки, до якої оратор і слухач повинні дійти разом.

Класичною структурою нарративної промови є:

1. *Ой!* («Порушення рівноваги»).
2. *Ах!* («Аналіз протиріччя»).
3. *Ага!* («Підказка ключа до рішення»).
4. *Ура!* («Набуття досвіду»).
5. *Так!* («Передчуття наслідків»).

Першу частину класичної структури нарративної промови називають «Порушенням рівноваги». Вона повинна народити у душі слухача неоднозначність і невизначеність, тобто позначити проблему. Однак мова йде не просто про інтелектуальну невизначеність, а про більш глибоке екзистенційне переживання. Слухач повинен усвідомити існування духовної проблеми, що виводить його зі стану внутрішнього спокою. Перша частина

промови повинна складатися всього із кількох речень, у яких оратор позначає проблему. Це необхідно зробити максимально яскраво й гостро, щоб захопити слухача, заінтригувати його.

Другу частину класичної структури нарративної промови називають «*Аналіз протиріччя*». Тут оратор разом із аудиторією занурюється в аналіз позначеної проблеми. Також указуються можливі варіанти вирішення проблеми, що базуються на буденному досвіді. Оратор демонструє, що такий підхід не допомагає вирішити проблему. Це найдовша частина промови. Це шлях, яким оратор веде слухачів до заповітної мети.

Третя частина класичної структури нарративної промови також називається «*Підказка ключа до рішення*». У ній оратор відповідає на питання «Чому?» і підказує аудиторії шлях до вирішення проблеми, який стає альтернативою щодо помилкових варіантів рішення.

Четверту частину класичної структури нарративної промови також називають «*Набуття досвіду*». Слухачам пропонують неочікувану альтернативну відповідь. Саме ця відповідь виявляється правильною. Вона не повинна бути повідомлена відразу ж на початку промови. Необхідно пройти разом з аудиторією певний шлях (цьому завданню служать перші три частини виступу). Тільки після осмислення проблеми і пошуків її вирішення пропонується ефективна відповідь на внутрішній запит слухачів.

Нарешті, у четвертій частині класичної структури нарративної промови «*Передчуття наслідків*» оратор демонструє, що знайдене рішення цілком узгоджується з нашою життєвою ситуацією. Воно змінює життєву ситуацію слухача, відкриває йому нове майбутнє. Ця частина повинна спонукати слухача до реформування життя.

Така структура промови схожа на рекламний ролик. У класичній рекламі спочатку позначається проблема, потім демонструється безперспективність традиційних методів її вирішення, далі пропонується товар, який допоможе легко і просто впоратися з проблемою. У підсумку йде сцена веселого і безтурботного життя, у якій уже відсутня поставлена на початку проблема.

Спочатку створюється інтрига, потім слідчий довго і наполегливо шукає злочинця. У результаті він розкриває злочин, а злочинцем виявляється той, про кого не можна було і подумати. Наприкінці усі учасники подій, переживши особливий досвід, повертаються до попереднього життя вже іншими людьми. Оратор, як і хороший письменник, повинен майстерно зберігати інтригу, щоб слухачі не втратили інтерес до промови.

Переважно нарратив відображає хронологічний порядок того, що відбувалося в дійсності чи уяві – від ранішого до пізнішого. Проте окремі частини нарративу можуть мати інший порядок. Наприклад, текст спочатку подає пізніші події, після чого зображає те, що їм передувало. Але в будь-якому випадку нарратив подає одні події, факти й уявлення як підстави для інших.

1989 р. Ліна Костенко

Якщо самі ще не осмислили, то чого хочемо від світу?

Я не знаю, хто, коли й кого нагородив уперше. Мабуть, це було давно. І яка це була нагорода – священний камінчик, золота бляшка чи зуб акули? У стародавніх греків – лавровий вінок. У фінікійців, здається, перстень. Знаю тільки, що з давніх-давен були і є нагороди, так би мовити, двох категорій: нагороди нечесні, що заохочують служити владам, і нагороди почесні, за справжні заслуги перед суспільством. Ті перші сипалися щедро, і часто з рук неправедних. Ті другі завжди приходили з запізненням, а часом і посмертно. Досить згадати хоча б трьох славетних поетів – Данте, Петрарку і Торквато Тассо. Всі знають знаменитий портрет Данте з лавровим вінком на голові. Важко собі уявити цю горду голову без лаврового вінка. А однак живий Данте не був увінчаний цим лавровим вінком, це прималював йому Рафаель, вже на посмертному портреті. Петрарка теж так і не дочекався гідного визнання. І з гніву, з образи за поезію, за поетів він сам собі поклав на свою втомлену голову лавровий вінок – не з марнославства, а щоб не була понижена в очах людства велич поетичного генія. Торквато Тассо так і збожеволів, зацькований, прикутий ланцюгом до ліжка, і лавровий вінок йому, вже мертвому, поклали на груди. Така сумна історія найславетніших лауреатів, то що вже казати про

тих, що не сягнули їхньої слави, хоч і мали талант і працювали подвижницьки для своїх народів? Лаври здавна вважалися символом перемоги і слави. Була навіть легенда, що в лавр не може вдарити блискавка. Але в голови поетів завжди били всі громи і блискавки всіх суспільних нещасть... [2, с. 289].

4. Драматична будова промови

Частини драматичної промови називаються сценами. За аналогією з тим, як у сучасній фізиці світ уявляється потоком частинок і хвиль. Оратор проєктує цей потік у свідомість слухача, народжуючи в ній певні картинки. При цьому всі вони разом утворюють для слухача єдину комунікативну подію.

Особливу художню силу мають персоніфіковані звертання: *Вітре буйний, вітре буйний! Ти з морем говориш, Збуди його, заграй ти з ним, спитай синє море. Воно знає, де мій милий; Думи мої, думи мої, лихо мені з вами! Нащо стали на папері сумними рядами?.. Чом вас вітер не розвіяв в степу, як пилину? Чом вас лихо не приспало, як свою дитину?..* (Т.Шевченко). Персоніфікація конкретизує образ, уявно робить його доступним для сприймання кількома аналізаторами: візуальним, акустичним, тактильним тощо. Елементи персоніфікації є в епітетах на зразок: *глуха ніч, німий докір, сумна дорога, кучеряві хмари.*

Завдання промови не в тому, щоб просто повідомити слухачеві послання, а щоб вплинути на нього. Аудиторії пропонуються історії й образи, що підводять її до певних роздумів. Промова повинна стати драматичним потоком, що захоплює слухача. Вона складається не із статичних частин, а із окремих сцен, пройнятих загальним внутрішнім розвитком. Як і твір мистецтва, промова стає відкритою для різних тлумачень та інтерпретацій. Вона має спонукати слухача до внутрішнього процесу пошуку.

Для цього оратор (як роблять кіносценаристи) може зробити картки з позначенням елементів (сцен), розмістити їх на стенді і переставляти місцями до тих пір, доки не буде знайдена найбільш вдала структура промови.

Кожна сцена може отримати свій заголовок і мати особливі засоби вираження. Між початком і кінцем кожної сцени має бути напруга, що

забезпечує внутрішній рух. За такого драматичного підходу до побудови промови не можна забувати, що структура промови повинна відповідати вимогам єдності, цілісності і пропорційності.

Теоретики промови все більше звертають увагу на вивчення психології слухання. Завдання оратора не просто подати слухачеві добре структуровану інформацію. Промовець повинен створити для нього комунікативну подію. Промова – це не статична форма. Щоб глибоко вплинути на аудиторію, вона має володіти внутрішнім рухом.

Драматичні промови розкривають людям важливість проблем або надихають, показуючи мужність чи жертвність інших. Наприклад, спікер може надати символізму історії про героїв Крут і сказати, що це символ боротьби українського народу з переважаючими силами противника та прагнення до незалежності.

Таким чином, композиційно промови реалізуються як індуктивні, дедуктивні, нарративні, драматичні. Дедуктивна промова веде слухачів від наслідку до причини і тим інтригує, провокує слухачів на пошуки цієї причини: фактів, подій, ознак, властивостей, які дають підстави зробити саме таке загальне положення, а не інше. Індуктивна промова, навпаки, починається з чуттєвого сприймання й емоційного переживання слухачів і вже потім має завершуватись інтелектуальною діяльністю – умовисновком. Нарративна промова починається із позначення проблеми чи якоїсь неоднозначності у людському досвіді, продовжується дослідженням цього протиріччя, рухаючись до розв'язки. Завданням драматичної промови є не просто повідомити слухачеві послання, а вплинути на нього через історії й образи, що підводять до певних роздумів.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Розкажіть про дедуктивний метод побудови промови. Наведіть приклади.
2. Опишіть індуктивну промову як особливу комунікативну подію.

3. Назвіть головну перевагу індуктивної промови.
4. У чому полягає концепція нарративної промови?
5. Який зв'язок реклами із нарративною промовою?
6. Яка роль персоніфікації у драматичній промові?
7. Яке завдання драматичної промови?

Тема 4. Образ сучасного оратора

План

1. Голос оратора.
 - 1.1. Дикція.
 - 1.2. Сила голосу.
 - 1.3. Висота голосу.
 - 1.4. Темп мовлення.
 - 1.5. Паузи.
2. Невербальна комунікація.

Література

1. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів; 2-ге вид. Київ : Наш формат. 2017. 256 с.
2. Баран Н. А. Значущість формування риторичних умінь майбутніх філологів у процесі фахової підготовки. URL: http://rep.btsau.edu.ua/bitstream/BNAU/1452/3/Znachushchist_formuvannia.pdf. (дата звернення: 12.11.2019)
3. Будянський Д. В. Виконавсько-артистичний компонент риторичної культури сучасного педагога. *Український педагогічний журнал*. 2016. № 1. С. 61–71.
4. Вандишев В. М. Риторика вербальної атаки і захисту. Риторика: теоретичні та практичні аспекти комунікації : монографія / відп. ред. В. М. Вандишев. Суми: СумДУ, 2015. С. 5–10.
5. Каніболоцька Л. Модель формування риторичної компетентності майбутніх викладачів вищих навчальних закладів. *Наукові записки*

Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Педагогіка. 2016. № 3. С. 136–142.

6. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
7. Ранюк О. П. Риторика – як важливий складник професійної підготовки філолога. *Педагогічна освіта: теорія і практика*. 2014. Вип. 17. С. 165–170.
8. Риторичний практикум : навч. посіб. / З. Й. Куньч, Г. П. Городиловська, Я. Б. Турчин, О. Г. Литвин, Л. В. Харчук, Н. І. Голубінка Т. Я Конівіцька, І. Б. Ментинська. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2018. 199 с.
9. Роум Д. Говори та показуй. Мистецтво створювати надзвичайні презентації. Харків : Віват, 2017. 272 с.
10. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закл. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Вид. Дім «ІнЮре», 2000. 568 с.
11. Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972. С. 471.

1. Голос оратора

Ораторські уміння й навички необхідні кожному, хто бере участь у суспільному житті. Сучасна ж молодь виявляє стійкий інтерес до професій, які вимагають досконалого володіння навичками спілкування та публічного переконувального мовлення. Особливо це стосується професій типу «людина – людина», зокрема й філологічного фаху.

Головним інструментом оратора є його голос. За допомогою голосу людина висловлює не тільки думки, але й широкий спектр почуттів і переживань. Процес утворення голосу схожий до утворення звуку у духових інструментах. Він утворюється в результаті видихування повітря з легень через рот і ніс, при цьому голосові зв'язки вібрують і утворюють звукові коливання у повітрі. Потім звукові хвилі проходять через природні резонатори (носову і

ротову порожнину). У результаті до основного тону голосу додається безліч обертонів (додаткових тонів), що надає голосу індивідуальне темброве забарвлення. Це дозволяє за голосом упізнавати людину. Органи, що беруть участь в утворенні голосу, прийнято називати голосовим апаратом.

Навчитися володіти своїм голосом – важливе завдання для оратора. Оскільки голос – це інструмент, то передусім варто переконатися, що він справний. Дефекти мовлення необхідно виправити, а захворювання – вилікувати. Коли голосовий апарат є здоровим, ним все одно треба користуватися дбайливо. У людей, які активно експлуатують свій голос (співаків, акторів, дикторів, педагогів) від перевтоми можуть порушитися голосові функції. Основними небезпеками є швидка втомлюваність голосу, звучання голосу в неповному діапазоні (коли голос «сідає»), сухість і пердіння у горлі, охриплість (афонія). Одним із основних професійних захворювань ораторів є фонастенія (невроз голосового апарату, ослаблене смикання зв'язок). Головними причинами її виникнення є не лише підвищене голосове навантаження, неправильне використання голосового апарату і навантаження на голос у хворобливому стані, але й несприятливі ситуації, які викликають розлади нервової системи.

Оскільки голос утворюється в результаті видихування повітря, оратор повинен звертати увагу на своє дихання. Під час мовлення людина починає дихати більш різко і менш часто, ніж під час мовчання. Оскільки голос народжується тільки на видихові, то час вдиху – це завжди природна пауза у мовленні.

Звичні для оратора помилки – це чи надто короткі паузи, що не дозволяють набрати достатньо повітря, чи, навпаки, надто довгі паузи на вдихах. Щоб уникнути цих помилок, оратору бажано завчасно перевірити, скільки приблизно слів він може вимовити на одному видихові. Він може привчити себе робити паузи у мовленні перед тим, коли буде вичерпаний запас повітря. Однак треба враховувати, що на витрату повітря впливає сила голосу.

Тихе мовлення вимагає менше повітря, а підвищений голос потребує більшої його витрати.

Безпосередньо у момент промови оратору не можна зосереджуватися на своєму диханні. Це відволікає від змісту, веде до зайвого напруження голосового апарату. У результаті голос стає напруженим і неприродним. Оратор повинен дозволити своєму тілу діяти вільно без спеціального напруження. Це найкращий шлях до «правильного дихання».

Найповніший образ класичного оратора античних часів постає з трактатів про ораторське мистецтво Цицерона: «.. Першою і неодмінною умовою для оратора є природне обдаровання. Для красномовства необхідна особлива жвавість [гнучкість] розуму й чуття», які мові про будь-який предмет надають оздобу. Це «робить прикрашення численним, запам'ятовування – точним і міцним... усе це є дари природи...; якості, дані людині від природи... – швидка мова, звучний голос, сильні легені, міцна статура, склад і вигляд усього обличчя й тіла...»; «Оратор багатий не лише словами, а й думками» [11, с. 471].

1.1. Уміння керувати своїм голосом є умінням варіювати силу, висоту і темп мовлення. *Дикцією* називають чітку вимову звуків відповідно до орфоепічної норми. Виразність дикції – важливий аспект публічного мовлення. Невиразна вимова ускладнює для слухачів сприймання промови. Тому оратор повинен звертати особливу увагу на свою дикцію. Усі складники мовленнєвого апарату повинні злагоджено працювати під час промови. Оратор повинен привчати себе говорити плавно, добре відкриваючи рот, оскільки це є важливою умовою для формування звуків. Органічними причинами поганої дикції є, як правило, вроджені вади, які потребують медичного втручання. Неорганічні причини пов'язані з неправильним використанням мовленнєвого апарату. Як правило, це навички, засвоєні з дитинства. Вони піддаються корекції, однак це потребує систематичного виконання спеціальних вправ. Існує багато методик тренування дикції. Усі вони передбачають особливу артикуляційну гімнастику, тобто виконання комплексу вправ з розвитку й зміцнення м'язів мовленнєвого апарату.

1.2. Сила голосу залежить від розмаху коливань голосових зв'язок, який визначається силою напору видихуваного повітря. Зміна сили означає збільшення чи зменшення гучності голосу. У музичних термінах ця зміна може бути описана як коливання від *piano* до *forte*. Під час промови оратор повинен майстерно варіювати гучність голосу. Людина не може довго сприймати монотонне мовлення. Якщо сила голосу не змінюється, це зменшує увагу аудиторії. Щоб підкреслити важливі аспекти промови й утримати увагу слухачів, необхідно посилювати чи послаблювати силу голосу. Потрібну думку можна підкреслити не лише посилюючи голос, але й послаблюючи його. Навіть шепіт може бути ефективним засобом привернення уваги.

Зміни голосу повинні бути природними. Надто гучний голос може бути сприйнятий аудиторією як погроза. Підкреслено тихе мовлення може служити не лише знаком інтимності і конфіденційності спілкування, але й свідченням поганої підготовки оратора і його невпевненості.

Необхідно знайти силу голосу, що відповідає об'єму приміщення і настрою слухачів. У незнайомому приміщенні треба оцінити його акустику. Варто пам'ятати, що у великому приміщенні з голими стінами голос втрачається і народжується ехо. Приміщення з килимовим покриттям швидко поглинає і приглушує звуки. На початку промови необхідно уважно стежити за реакцією аудиторії, якщо немає можливості оцінити акустику приміщення. Сьогодні на допомогу оратору приходять технічні засоби. Також треба вміти правильно встановлювати мікрофон. Не бажано тримати його в руках чи встановлювати так, щоб він закривав обличчя оратора чи перешкоджав природній жестикуляції. Звичайно, якщо сила голосу промовця й архітектура приміщення це дозволяють, то краще не використовувати мікрофон.

Будянський Д. переконливо доводить, що «щира схвильованість певною проблематикою виражається у звучанні голосу, погляді й інших вербальних та невербальних засобах, викликає аналогічні почуття у вихованців, спонукає уважно слідкувати за викладом теми, справляє сильне враження» [3, с. 65].

1.3. Висота голосу залежить від частоти коливань голосових зв'язок, яка залежить від їх довжини і напруження. Наприклад, у жінки невеликого росту чи у дитини голосові зв'язки менші, ніж у великого чоловіка. Тому голос жінки чи дитини вищий, а чоловічий голос – нижчий. Висота голосу росте зі збільшенням частоти коливань. Варіювання висоти голосу створює особливу інтонацію і мелодику мовлення. Кожна людина має свій індивідуальний діапазон голосу, свої низькі і високі ноти. Вихід за межі свого діапазону мовлення є небезпечним через перенапруження голосового апарату і може привести до порушень мовленнєвої функції.

Зміни висоти голосу організують фрази і допомагають розрізнити типи висловлювання. За допомогою *інтонації* одному і тому ж тексту можна надати характер питання, спонукання чи вигуку. Висхідна інтонація характерна для питального речення, а нисхідна, навпаки, підкреслює стверджувальні фрази. Інтонація дозволяє висловити широкий спектр емоцій і підкреслити важливі частини промови.

У повсякденному мовленні ми постійно підвищуємо і понижуємо голос(інтонуємо), хоча і не надаємо цьому уваги. У публічному мовленні робити це набагато складніше. Якщо зміни сили голосу даються ще досить легко, то зміна висоти потребує куди більшого мистецтва. Тому не варто цим зловживати, щоб уникнути штучності. Уміння органічно підвищувати і понижувати голос приходить до оратора через подолання психологічного бар'єру.

1.4. Темпом мовлення називають швидкість промовляння звуків, складів, слів. Темп залежить як від кількості елементів мовлення за одиницю часу (секунду чи хвилину), так і від середньої довжини цих елементів. Складні буквосполучення є причиною сповільнення середнього темпу мовлення.

Темп мовлення може помітно варіюватися залежно від індивідуальних психологічних особливостей промовця і від мети, обставин висловлювання. Психологічні дослідження доводять однозначну залежність темпу мовлення від темпераменту оратора. Можна сказати, що особливий для кожного «темп

життя» відображається і в темпі його мовлення. Більш повільна людина говорить повільніше, а більш імпульсивна – швидше.

Що стосується ораторського мовлення, то його темп, як правило, нижчий, ніж середній (від 60 до 90 слів за хвилину). Але навіть в одного оратора темп мовлення може змінюватись залежно від конкретних умов промови.

До периферичних органів мовлення відносяться: енергетична система дихальних органів, необхідна для виникнення звуку (легені і діафрагма); генераторна система – звукові вібратори, при коливанні яких утворюються звукові хвилі (голосові зв'язки гортані – тоновий вібратор; щілини і затвори); система резонатора (носоглотка, череп, гортань і грудна клітка).

Мовлення утворюється в результаті зміни форми і об'єму надставної трубки, що складається з порожнини рота, носа і глотки. У системі резонатора, що відповідає за тембр голосу, утворюються певні форманти, специфічні для даного мовлення. Резонанс виникає в результаті зміни форми і об'єму надставної трубки.

Артикуляція – це спільна робота органів мовлення, необхідна для вимовлення звуків. Артикуляція регулюється мовленнєвими зонами кори і підкірковими утвореннями. Для правильної артикуляції необхідна певна система рухів органів мовлення, що формується під впливом слухового і кінестетичного аналізаторів.

Процес мовлення можна розглядати як результат роботи периферичних органів, заснований на генерації диференційованих акустичних послідовностей (звуків) і такий, що є високо координованою довільною моторною активністю фонаційного і артикуляційного апаратів.

Темп мовлення – це важливий компонент інтонації. Зміна темпу мовлення – один із кращих способів надати мовленню особливої виразності. Варіювання темпу (сповільнення-пришвидшення) допомагає протиставити важливе неважливому, підкреслити більш значущі відрізки мовлення. Найважливіші частини висловлювання завжди промовляються повільніше, а другорядні

фрагменти можуть вимовлятися швидше. Досвідчений оратор, бажаючи підкреслити важливу думку, сповільнює мовлення.

Сила, висота і темп мовлення є тісно взаємозв'язаними. Потрібно враховувати різні параметри зміни голосу, щоб більш ефективно донести до слухача свої думки і переживання. Так, варіювання висоти голосу пов'язано зі змінами гучності. Підвищуючи голос, людина починає говорити гучніше. Сповільнення мовлення може поєднуватися зі зменшенням гучності чи пониженням голосу. Пришвидшення темпу мовлення можна поєднати з висхідною інтонацією. Усі зміни параметрів голосу повинні підпорядковуватися вимозі природності. Мовлення оратора не повинно перетворюватися у монолог театрального актора.

1.5. Ще одним важливим інструментом оратора є *паузи*. Штучно вжита пауза – це саме той випадок, коли мовчання стає золотом. Паузи в усному мовленні відповідають знакам пунктуації в тексті (комам, крапкам, двокрапкам, крапкам з комою та ін.). Пауза спонукає аудиторію до роздумів над почутим, акцентує потрібні слова чи фрази.

Зазвичай, оратори бояться пауз. Зупинка у мовленні здається їм ознакою невпевненості чи неувважності. Щоб не допустити пауз, вони починають вживати слова-зв'язки, які перетворюються у слова-паразити (*значить, тобто*). Слів-паразитів потрібно уникати взагалі (*ммм, еее* та ін.).

Важливою якістю оратора повинно стати уміння витримувати паузи. Якщо зупинка у мовленні не є надто довгою, вона не відштовхує, а привертає увагу. Пауза також необхідна для переходу від однієї частини промови до іншої. У цьому випадку пауза в усному мовленні відповідає абзацу на письмі. Після вступу і перед закінченням доцільно робити більш тривалі паузи, ніж у проміжках між іншими частинами. Пауза перед закінченням чітко позначає у свідомості слухачів момент підведення підсумків і сприяє закріпленню у пам'яті тих висновків, які робить оратор. Менш тривалі паузи необхідні також там, де на письмі стоять коми і знаки питання. Особливе значення мають паузи при передачі діалогу. Нехтування правильною постановкою пауз може

привести до ускладнень у сприйманні слухачами промови. Під час паузи можна уважно подивитися на аудиторію. Відчувши цей погляд, слухач зрозуміє, що оратор серйозний і зосереджений, що саме у цей момент у ньому народжується важлива думка. Це лише посилить інтерес до промови. Однак пауза не повинна бути надто довгою, щоб не перетворитися на затяжну мовчанку. У разі довгої зупинки в мовленні слухачі відволікаються від змісту і починають думати про причину паузи.

Наприклад, досить часто не відокремлюються паузою вставні слова: (1) *Загальновідомо, що мова / є одним із компонентів, /з яких складається нація.* (2) *По-перше, завдяки статті 56 Конституції України.* Спостерігається відсутність пауз перед підрядними та сурядними сполучниками *що, а, які:* (3) *Обсяги вітамінів та мінералів, які потрібні людині щодня / для забезпечення нормальної життєдіяльності організму, вираховуються сотими / і тисячними / частками грамів.* (4) *Я переконаний, що сьогодні саме в цьому ключ до успіху.* (5) *У вічній боротьбі хтось має вигравати, а хтось програвати.* Можуть не відокремлюватися паузами однорідні члени речення: (6) *І депутати, і Уряд, і Президент усвідомлюють, що не палкими промовами, ... можна досягти зростання виробництва.*

У фінальній фразовій позиції чітко простежується наявність довгих пауз. Поява коротких чи середніх пауз у фінальній позиції зумовлена переважно збільшенням емоційного напруження мовця: захоплений своєю промовою, він намагається в чомусь запевнити, переконати аудиторію. Наприклад: (7) *Як підвищити якість законів, ефективність управління всіма сферами життя. / Потрібно думати і про авторитет, імідж України в світі.* (8) *Держава повинна на себе це взяти. / Буде довіра, буде держава.*

2. Невербальна комунікація (міміка, жести)

Свої думки й емоції людина висловлює не тільки словами, але й так званими «німими» органами тіла. Уже в античності було визнано, що оратор повинен активно використовувати як вербальні, так і невербальні засоби комунікації. Як писав ще Цицерон, «будь який душевний рух має від природи

своє власне обличчя, голос і поставу; а все тіло людини і обличчя, і її голос схожі до струн ліри, звучать відповідно до їх душевного руху» (Про оратора) [11, с. 120].

Тіло людини володіє широким діапазоном засобів передачі інформації і висловлення почуттів. Тому у сучасній науці прийнято говорити про «мову тіла» як про важливий складник міжособистісного спілкування.

Голова оратора повинна бути прямо повернена до слухачів. Не варто піднімати її надто високо і тим більше закидати назад. Так само не можна опускати голову на груди. Лише під час пауз припустимо на короткий час опустити голову.

Очі мають особливе значення для оратора. Очі – це об'єктивний свідок стану нашої душі. Тому оратор повинен працювати над своїм внутрішнім світом, а не намагатися штучно знайти правильний вираз очей. Правила можуть лише відхиляти шкідливі звички, але не можуть наповнити очі тим, чого немає в душі оратора.

Зоровий контакт з аудиторією є важливим засобом невербальної комунікації. Погляд на аудиторію не лише розкриває почуття оратора, але й установлює зворотний зв'язок. Коли погляд оратора зустрічається з очима конкретного слухача, це створює враження, що він звертається особисто до нього. Очі промовця не можуть бути напівзаплющені чи тим більше заплющені. Оратор із заплющеними очима добровільно розриває зв'язок з аудиторією. Якщо очі – це дзеркало душі, то заплющені очі – це схована душа. Аудиторія не слухає того, хто відмовляється на неї дивитися. Неприпустимо під час промови уважно дивитися у вікно, розглядати свої руки, одяг чи взуття. Спілкуванню з аудиторією перешкоджає і постійне звернення до записаного тексту. Потрібно тримати у полі зору усіх слухачів відразу. Слухач повинен відчувати, що слово звернено до нього, але при цьому не виключно до нього.

Жестами називають дії чи рухи людського тіла чи його частин, що мають визначене значення і тому можуть виступати знаками чи символами. Жестикуляція – ще один спосіб невербальної комунікації. У спілкуванні люди

активно використовують мову жестів. За допомогою жестикуляції можна висловити найрізноманітніші емоції і підкреслити те чи інше значення слів. Мова жестів збагачує мовлення, служить важливим доповненням до слів. Відмова від жестикуляції обмежує вплив оратора на аудиторію. Головна вимога до жестикуляції оратора – природність. Зовнішній рух повинен бути проявом внутрішнього почуття чи думки. Жести повині бути зумовленими змістом промови. Якщо вони суперечать вербальному повідомленню, це зменшує довіру слухачів до оратора. Складається враження, що він думає не те, що говорить, оскільки жести демонструють порухи душі, які не відповідають словам.

Жести виконують кілька важливих функцій. Вони допомагають привернути й утримувати увагу слухачів. Відомо, що рухомий об'єкт привертає увагу більше, ніж статичний. Жести надають мовленню виразності, емоційно його забарвлюють і дозволяють передати слухачам не тільки інформацію, але й переживання оратора. Обрамлене природньою жестикуляцією мовлення допомагає викликати у слухачів емпатію (співчуття). Жести допомагають оратору подолати скутість, яка майже завжди відчувається на початку промови. Зосередженість на жестикуляції під час промови має зворотний ефект. Найкращою жестикуляцією є спонтанна, оскільки спонтанність є результатом природності. Жести повинні бути рішучими, оскільки нерішучі рухи означають внутрішню слабкість оратора і зменшують довіру до нього з боку аудиторії. Жестикуляція повинна бути різноманітною. Постійне повторення одних і них самих жестів шкодить мовленню так само, як і вживання слів-паразитів.

Варто пам'ятати, що під час промови оратор, охоплений хвилюванням, втрачає здатність контролювати свої жести. Він починає мимовільно робити їх, що свідчить про його внутрішнє хвилювання і розгубленість. Хтось постійно поправляє краватку, розгладжує волосся чи потирає руки, інший намагається засунути руку в кишеню. Необхідно працювати над собою і досягати більш упевнених жестів під час промови. Оратор повинен спеціально записувати свої

промови на відео з метою наступного аналізу жестикуляції. Це допоможе позбавитись від небажаних звичок.

Отже, у класичній риторичі Давньої Греції і Давнього Риму поняття образу оратора належало до головних. Проте спочатку вся увага риторів була звернена переважно на те, якою має бути переконлива промова, далі, з розвитком риторички, коло зацікавлень дослідників риторички і вчителів у риторичних школах поширюється на три складники риторичного діяння: оратор – промова – слухачі. Успіх оратора залежить від умілого використання голосового апарату під час промови та невербальних засобів спілкування.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Схарактеризуйте процес утворення голосу.
2. Назвіть особливості використання голосового апарату під час промови.
3. Опишіть причини і прояви невиразної дикції.
4. Розкажіть про особливості посилення і послаблення голосу у процесі виголошення промови.
5. Яка мета варіювання висоти голосу під час публічної промови?
6. Як темп мовлення впливає на інтонацію?
7. Назвіть місця обов'язкового використання пауз у промові.
8. Схарактеризуйте невербальні засоби спілкування під час публічної промови.
9. Які фактори впливають на тривалість промови?
10. Що писав Цицерон про засоби невербальної комунікації?

Тема 5. Аналіз промови

План

1. Оцінка з боку аудиторії під час і після виголошення промови.
2. Способи здійснення зворотного зв'язку.
3. Особистий аналіз промови.

Література

1. Герман В. В. Риторична культура як основа формування риторичної особистості вчителя. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова*. Сер. 16: Творча особистість учителя: проблеми теорії і практики. 2013. Вип. 20. С. 66–69.
2. Голуб Н. Б. Ефективні методи і засоби навчання риторики майбутніх учителів. *Науковий вісник Ізмаїльського державного гуманітарного університету*. Серія «Педагогічні науки». Ізмаїл : РВВ ІДГУ, 2008. Вип. 25. С. 31–35.
3. Гончарова О. М. Античне красномовство як дискурсивний феномен культури : монографія. Київ : НАКККіМ, 2011. 272 с.
4. Грицаєнко Л. М. Формування риторичної особистості майбутнього педагога в курсі «Риторика і мистецтво презентації». *Інноваційний потенціал світової науки – ХХІ сторіччя*. 2015. С. 29–32.
5. Залюбівська О. Б. Інтерактивна технологія формування риторичної культури майбутніх викладачів вищої школи. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2018. № 5. С. 105–113.
6. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
7. Онуфрієнко Г. С. Риторика: навч. посіб. Київ : Центр учбової літ., 2008. 592 с.
8. Платон. Діалоги [пер. з давньогрец.]; Ін-т літератури ім. Т. Г. Шевченка НАН України. Харків : Фоліо, 2008. 349 с.
9. Хоменко І. В. Еристика: мистецтво полеміки: навч. посіб. Київ : Юрінком Інтер, 2001. 192 с.
10. Anderson Chris J. TED TALKS: The Official TED Guide to Public Speaking. Mariner Books; Reprint Edition, 2017. 288 p.

1. Оцінка з боку аудиторії під час і після виголошення промови

Якщо люди позіхають, розмовляють, дивляться на всі боки чи навіть виходять під час промови з приміщення, то це відбувається не тільки від недоліків виховання. Живе слово, яке йде від серця, не може залишити байдужим нікого.

Між оратором і його аудиторією завжди утворюється зворотній зв'язок. У психології спілкування так називають усвідомлену відповідь автору дії чи вчинку для їх регулювання. У міжособистісному спілкуванні людина завжди повідомляє іншим про те, як їх сприймає, які почуття відчуває від спілкування з ними. Важливо відзначити, що зворотній зв'язок не завжди буває вербальним. Зворотним повідомленням можуть служити не лише слова, але й вираз обличчя, жести чи просто мовчання.

Промова передбачає активний рух (від «джерела» до «отримувача»). Не лише оратор спрямовує своє послання до аудиторії, але й аудиторія звертається до нього безпосередньо у момент виголошення промови. Аудиторія співпрацює з оратором.

У різні періоди історії існували різні погляди на те, у яких формах аудиторія може виражати своє ставлення до промови. Під впливом античної традиції ораторського мистецтва слухачі могли робити це досить бурхливо. Наприклад, реакціями слухачів були оплески, підкидання верхнього одягу, деякі хапалися за зброю тощо. Відомі оратори не любили бурхливого вияву почуттів. Оплески вважалися свідченням поверхового сприйняття промови.

Оратор під час промови повинен намагатися почути ті невербальні послання, які спрямовує йому аудиторія. Одним із виявів невербального зворотнього зв'язку зі слухачами є їх увага. Спостерігаючи за слухачами під час промови, досить легко зрозуміти, хто з них зосереджено слухає, а чия увага відволікається від оратора. Зовнішній вигляд слухачів під час промови свідчить про їх ставлення до неї.

Звичайно, трапляються особливі ситуації, коли увагу слухачів відволікає якась обставина чи раптовий об'єкт. Наприклад, якщо під час промови вдарить сильний грім і почнеться злива, то це відверне увагу слухачів, які стануть

мимовільно дивитись у вікна. Оратор не повинен розгубитися у такій ситуації. Його завдання – повернути увагу слухачів до промови. Але частіше втрата уваги до промови пов'язана не із зовнішніми перешкодами, а із самою промовою.

Важливою є здатність оратора швидко орієнтуватися, щоб не робити трагедії з дрібниць і не стати в результаті цього смішним. Цицерон зазначав, що для знаходження змісту промови ораторові потрібні три речі: проникливість, розуміння (наука) і ревність (запопадливість). Він визнавав, що на першому місці серед ознак оратора має бути обдаровання, але без ревності не обійтися, бо «саме обдаровання збуджується у діяльність» ревністю [6, с. 183].

Важливий канал невербальної комунікації – це вираз обличчя слухачів. Під час виголошення промови оратор може стежити за обличчями людей. Обличчя, особливо очі, розкриває внутрішні переживання людини, які слухачі адресують оратору: захоплення, обурення, співучасть, байдужість.

Якщо оратор не сприймає конструктивної критики щодо промови, то він не зможе розраховувати на очікуваний успіх. Завжди будуть слухачі, які охоче ділитимуться своїми враженнями від промови. Іноді вони роблять це без прохань з боку оратора, кажучи: «Сьогодні у вас була особливо вдала промова». Якщо вони цього не кажуть, то це може бути свідченням не досить успішного виступу.

До знавців публічної промови зараховують тих, які обізнані у сфері масової комунікації і водночас готові поділитися своїми враженнями без лицемірства та іронії. Під час ретельного розбору виступу стає зрозуміло, що таких слухачів не так багато, тим більшу цінність має їх доброзичлива критика для оратора.

Діалог з аудиторією щодо сприймання промови залежить від ставлення оратора до неї в цілому. Якщо він вважає себе беззаперечним авторитетом, то, зрозуміло, відгуки слухачів йому зовсім ні до чого. Але якщо розглядати аудиторію як єдиний організм, тоді стає можливою не тільки вертикаль влади, але й горизонталь взаємодії.

Політичною промовою може бути парламентський виступ як публічне намагання переконати аудиторію в доцільності певної ідеї, заходів, дій. Для цього використовуються оригінальні пропозиції, аргументи, несподівані думки, емоційний виклад, швидка реакція, «рамка» мовного етикету.

Мітингова промова – це запальний виступ, переважно на гострополітичну, актуальну для суспільства або певної частини громадян тему, дохідливою для мас мовою, з емоційно-експресивними оцінками. Промовець має на меті спонукати людей до певних, часто протиправних, дій або законотворців – до прийняття відповідних законів. Публічний виступ серед населення стимулює ораторську творчість, бо він завжди має бути сьогоденний і часто в різних, іноді непередбачуваних умовах: на заводі, у полі, на фермі, в порту, в аудиторії тощо.

Політичні промови майже завжди є гостро публіцистичними, тому що в них є ствердження якоїсь ідеї, погляду, напрямку, ідеологічної позиції, а це неминуче означає відсторонення інших позицій, якщо навіть вони й не називаються. Вираження ідейної позиції, особливо на великий загаль слухачів, завжди потребує пафосу, який може виражатися по-різному: вдалими, «ударними» перифразами, порівняннями і зіставленнями, епітетами й метафорами, морально-етичними антитезами, ствердними запереченнями; повторенням певних ідеологем; гіперболами, актуалізацією окремих слів і виразів, влучних і дотичних до ситуації, оказіональним новотворенням, аритмічним синтаксисом, експресивним тонуванням

Промова у такому разі стає результатом праці не лише оратора, але і його аудиторії. Ідентична промова у різних місцях матиме різний результат. Справа не лише у рівні освіти й особливості життя слухачів, але передусім у співучасті слухачів у народженні промови.

Слова під час промовляння активізують мислительну діяльність слухачів, захоплюють їх почуття, спонукають до прийняття важливих рішень в особистому і суспільному житті.

Отже, той, хто хоче стати майстерним промовцем (оратором, красномовцем), повинен подбати про: освіченість і глибокі знання свого фаху та дотичних до нього; пошук промовців, чиє мовлення відповідає його смаку, в кого він хотів би вчитися, знайти свій мовний авторитет; власний ораторський стиль; вміння вести розгорнений монолог (лекцію) з фахової проблематики; вміння користуватися скарбницею античної і національної риторики, ораторським досвідом попередників і сучасників (використовувати взірці промов і текстів, прийоми риторичної техніки, стилістичні засоби національної мови).

2. Способи здійснення зворотного зв'язку

Найпростіший спосіб скласти уявлення щодо сприйняття промови аудиторією, - це безпосереднє спілкування оратора зі слухачами. Під час такого неформального обговорення обов'язково з'ясуються питання і непорозуміння, які виникли у слухачів під час промови. Оратор зможе зрозуміти ступінь засвоєння основних ідей свого виступу і за потреби більш детально пояснити те, що залишилось незрозумілим чи непочутим.

Ще одним способом зворотного зв'язку є *скринька для питань і пропозицій*. Кожен охочий зможе залишити записку зі своїм відгуком щодо почутої промови, питаннями чи побажаннями. Краще, щоб ці записки були анонімними. Відгуки фіксують свіжі враження слухачів. У ці записки потраплять саме ті відчуття, які вони переживали під час слухання промови. Анонімність гарантує відкритість і щирість критичних зауважень. Такі відгуки стануть важливим доповненням до спостережень оратора за слухачами під час виголошення промови.

Записки, зібрані після промови, відображають лише спонтанні і хаотичні враження слухачів. Щоб отримати більш глибокий відгук на промову, можна провести цілеспрямоване опитування слухачів. Оратор ретельно добирає питання, на які він хотів би почути відповіді. Ці питання формулюються в анкету, потрібна кількість екземплярів якої готується завчасно.

Наведемо приблизний перелік питань, які можуть бути внесені у таку

анкету:

Чи привернув вашу увагу вступ у промові?

Наскільки органічно вступ пов'язаний з основною частиною промови?

Чи торкнулась промова якоїсь вашої проблеми? Якщо так, то якої?

Яка основна думка промови? Сформулюйте її одним реченням.

Наскільки зрозумілим був виклад у промові її основної ідеї?

Чи був у кінці промови підведений її підсумок?

Чи є актуальною тема промови особисто для вас?

Наскільки яскравим й образним є мовлення оратора?

Якщо промова читалась (чи проголошувалась з опорою на записаний текст), наскільки це заважало сприйняттю її змісту?

Чи турбувався оратор про те, щоб його почули?

Чи потрібно оратору говорити голосніше (тихіше, повільніше, швидше, чіткіше)?

Чи вдалими були жести оратора? Чому?

Куди спрямований погляд оратора? Чи не відволікався він від аудиторії?

Чи зустрічався під час промови погляд оратора з вашим поглядом?

Що б ви хотіли побажати оратору?

Необов'язково включати усі ці питання в одну анкету. Можна час від часу проводити тематичне анкетування. Одна з анкет може містити питання, присвячені формі промови, друга – її змісту, третя – виголошенню промови.

Відомо, що результат будь-якого соціопитування залежить від вибірки респондентів. Як правило, результат опитування є цілком прогнозований, оскільки в його основу покладено недобросовісний вибір слухачів. Серед респондентів повинні бути представлені різні групи слухачів (за віковою, статевою, соціальною та іншими ознаками).

Слухачі бувають різні: за суспільною роллю, за фахом, за освітою, за віком, за мораллю, нахилами й уподобаннями, зрештою, за внутрішньою і зовнішньою готовністю слухати чи ні, сприймати чи відхиляти оратора. Проте промовцю слід пам'ятати головне: слухачі завжди його судді в

нетермінологічному, тобто фігуральному, значенні цього слова.

Те, що ми нині бачимо й чуємо безславних промовців, свідчить, що вони не прагнуть до перемоги над слухачами і не дбають так, як дбали про це оратори доби класичної риторики [6, с. 182].

Можна скласти різні види анкет, враховуючи особливості груп слухачів, що дозволить більш рельєфно представити ситуацію в аудиторії. Звичайно, кожна аудиторія унікальна. Анкетування можна проводити безпосередньо після завершення промови, а читати зібрані анкети краще на наступний день, коли оратор зможе спокійно проаналізувати свою промову.

Аналізуючи анкети, необхідно звертати увагу на повторювані питання. Якщо кілька слухачів висловили схоже враження від почутої промови, це дозволяє припустити, що воно є переважаючим серед аудиторії. Оратору необхідно виписати з анкет як позитивні, так і негативні відгуки. Після цього треба подумати над тим, яким чином можна покращити промову, уникаючи відзначених слухачами недоліків.

Обговорення промови у межах малих груп. Оратор після промови може роздати всім охочим приблизний текст виступу чи його основні тези. Слухачі можуть вдома ще раз пороздумувати над почутою промовою. Потім вони прийдуть на зустріч малої групи з більш глибоким і стійким враженням від почутого. Обговорення у малих групах дозволяє не тільки встановити зворотній зв'язок і зрозуміти, як слухачі реагують на промову. Таке обговорення поглиблює контакт оратора з аудиторією. Воно стає продовженням і розвитком промови.

Якщо підготовка промови – це особливий процес який триває не один день, то її засвоєння – це теж процес, який не можна ігнорувати.

Виголошуючи промову, оратор намагається вплинути не тільки на розум і серце, але і на волю слухачів; смусити їх не тільки до особливих роздумів і переживань, але й до вчинків. Промова повинна змінювати поведінку людей, преображати їх життя. І в цій зміні життя полягає, звичайно, головний і найбільш важливий зворотній зв'язок.

Таким чином, життя промови не закінчується її виголошенням. Промовляння – це лише народження промови, яка потім повинна жити у слухачах. Тому для оратора дуже важливо не тільки під час промовляння, але й після нього підтримувати зворотній зв'язок з аудиторією. Оратор повинен розуміти, як його слово відгукується у серцях слухачів, як воно живе в аудиторії і за її межами.

Основними методами досягнення ораторської майстерності є спостереження за живим звучанням майстерних промов, вивчення досвіду великих ораторів минулого, критичний аналіз зразків писаних текстів промов, наслідування окремих елементів і структури та композиції промов, побудова власних текстів виступів за зразками класичних промов. Для того щоб промовці-початківці, керуючись загальними правилами і схемами складання промов, могли побудувати не штучні, а природні, щирі і глибоко змістовні виступи, можна запропонувати їм риторичний композиційний аналіз реальної промови.

Риторичний аналіз промов можна уявити як розкодування усного чи писемного тексту, тобто рух від результату, вираження, від досягнення мети до вихідних основ. У процесі риторичного аналізу ми ніби «проходимо» текст поетапно, відповідно до процесу його творення, до результатів виголошення.

3. Особистий аналіз промови

Для аналізу успішності промови важливо зафіксувати також відчуття, які об'єктивно засвідчать про виконання чи невиконання її мети. Відомо, що творча людина завжди незадоволена собою і втіленням своєї ідеї – це нормальний стан самокритичної особистості. Крім того, існують різні типи людей: одні можуть бути самовпевнені, в інших, навпаки, надмірно занижена самооцінка. Потрібно знати особливості свого характеру і завжди робити поправку при оцінюванні промови.

Представники церковного красномовства стверджували, що проповідник не прагне особистої слави, але хоче бачити результати своєї праці. При цьому людина діє в синергії (співробітництві) з благодаттю Святого Духу, завжди

розраховуючи не лише на власні сили, а передусім – на божественну допомогу.

Було б дуже корисним, якби після виголошення промови оратор проаналізував отриманий досвід: що вдалося, які були помилки, які знахідки, у чому відбулися відступи від початкового плану і пішли вони на шкоду чи навпаки. За умови фіксації промови технічними засобами можна уважно проаналізувати свій текст і манеру викладу, а згодом отримати письмові відгуки слухачів і читачів.

Є й суто практичні застереження. Так, на думку Мацько Л., Мацько О., 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 [6, 184].

У будь-якому випадку як при успіхові, так і при невдачі початківцю варто по-філософські ставитися до своєї творчості, без поляризації критичних суджень. Спортсмен знає, що бувають періоди підйому, а бувають і падіння, коли не виходить нічого, хоча підготовка була інтенсивною і фізична форма не викликала запитань.

Людина не може постійно давати однакові результати. Багато залежить від ретельної підготовки, внутрішнього стану оратора, настрою слухачів. Промова потребує постійного самовдосконалення її виконавця, і ніхто не може сказати, що він досяг у ній вершини. Самоаналіз допоможе оратору у складному і прекрасному мистецтві красномовства.

Отже, оцінка з боку аудиторії під час і після виголошення публічної промови дозволяє оратору об'єктивно проаналізувати успіхи і невдачі для проектування майбутніх виступів. Способами здійснення зворотного зв'язку оратора з аудиторією є скринька для питань і пропозицій, обговорення промови

у межах малих груп, цілеспрямоване опитування слухачів. Самоаналіз промови засвідчує прагнення до постійного удосконалення ораторської майстерності.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. У чому полягає зворотній зв'язок між оратором і його аудиторією?
2. Назвіть способи здійснення зворотного зв'язку оратора з аудиторією?
3. Яка роль особистого аналізу промови у контексті її удосконалення?
4. Як відбувається обговорення промови у межах малих груп?
5. Схарактеризуйте анкетування як цілеспрямоване опитування слухачів.

Тема 6. Презентація як різновид публічного виступу. Типи презентацій

План

1. Еволюція терміна *презентація*. Сучасне трактування поняття «презентація».
2. Типи презентацій. Структура презентації. Внутрішня техніка побудови презентації. Вимоги до презентацій.
3. Самопрезентація як засіб створення позитивного іміджу особистості.

Література

1. Бондаренко О. Дидактичні умови застосування мультимедійних технологій у процесі навчання педагогічних дисциплін студентів педагогічних університетів: автореф. дис. канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти». Черкаси, 2010. 20 с.
2. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво: підруч. 2-ге вид., доповн. Київ: Алерта, 2018. 216 с.
3. Конівіцька Т. Я. Підготовка до публічного виступу крізь призму психології. Видатні постаті психології: історія, сучасність і перспективи: матеріали V наук. регіон. семінару до дня психолога, м. Львів, 23 квітня 2019 р. Львів, 2019. С. 87–90.

4. Куньч З. Використання елементів тренінгу під час практичних занять з риторики. Мова і культура. 2014. Вип. 17, т. 5. С. 143–148.
5. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. Риторика : підручник. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2016. 496 с.
6. Лавренюк В. В., Вакарчук В. О. Оратор і аудиторія: контакт, вплив, взаємодія. Актуальні питання документознавства та інформаційної діяльності: теорії та інновації : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса : Одеський національний політехнічний ун-т. 2016. С. 455–461.
7. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
8. Риторика : навч.-метод. посіб. / уклад. Лариса Мафтин ; [відп. ред. С. Романюк]. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича : Рута, 2020. 343 с.
9. Риторика: теоретичні та практичні аспекти комунікації: монографія / [редкол.: В. М. Вандишев (відп. ред.), Я. З. Ліханський, О. С. Переломова]. Суми : Сум. держ. ун-т, 2015. 110 с.
10. Сагач Г. М. Божий світ і ми: красномовство у термінах і поняттях : [словник]. 3-тє вид., допов. і перероб. Херсон : КВНЗ «Херсон. акад. неперерв. Освіти», 2015. 299 с.
11. Серебряннікова Н., Хандусенко Д. Бізнес-комунікації: риторика, аргументація, етикет. Одеса : Фенікс, 2018. 109 с.

1. Еволюція терміна *презентація*. Сучасне трактування поняття «презентація»

Технологізація сучасного суспільства зумовила пошук нових форм пошуку та поширення знань. Відомо, що найбільший вплив на людину здійснює та інформація, яка одночасно впливає на кілька органів чуття, і запам'ятовується вона тим краще й міцніше, чим більше каналів сприймання буде активізовано. Оратору вже недостатньо просто мати глибокі предметні знання, володіти практичними вміннями та навичками. Йому необхідно

креативно застосовувати набуті знання в нестандартній змінній ситуації, виявляти конструктивність в організації та плануванні промови.

Виконуючи професійні завдання, фахівець будь-якої галузі суспільної діяльності має вміти презентувати, звітувати, переконувати, якісно інформувати аудиторію. Це є досить важливим складником професійної діяльності майбутнього фахівця.

Презентація (від лат. *Praesento* – спосіб подання інформації) – інформаційний чи рекламний інструмент, що дозволяє повідомити потрібну інформацію про об'єкт презентації в зручній для одержувача формі.

Відповідно до способу подання інформації виділяють різні типи презентацій.

Мультимедійна презентація – набір слайдів і спецефектів (слайд-шоу), текстовий зміст презентації, нотатки доповідача, а також матеріал для аудиторії, що зберігається в одному файлі.

Щоправда, головним у презентації є все-таки те, що розповідає доповідач, а зображення на екрані – лише допоміжний інструмент. Технології дозволяють керувати потоком інформації, тобто можуть бути інтерактивними та дають прямий доступ до знань. Також презентація може бути своєрідним планом виступу, його логічною структурою. Для аудиторії презентація є засобом отримання інформації не у статичному, а в інтерактивному вигляді, що сприяє кращому засвоєнню матеріалу. Слухове сприйняття дає засвоєння матеріалу на 15%, зорове сприйняття – на 25%, а от одночасне використання слуху й зору підвищує ефективність до 65%. Така презентація захоплює користувача і утримує його увагу.

Ефективною є презентація, у ході якої оратор є не доповненням до презентації, а ключовою особою у висвітленні питання. Він є ланкою, яка пов'язує аудиторію та інформацію. Тому, презентація буде успішною тільки тоді, коли досягнуто її головну мету – вплинути й переконати слухача або спонукати його до дії. Це можливо тільки тоді, коли презентація сприймається як спілкування, продуктивний діалог. Тут мультимедійна презентація відходить

на задній план, поступаючись місцем оратору, який використовує мультимедіа лише як засіб підтвердження думок та впливу на слухачів.

Ефективною й правильною є мультимедійна презентація, у якій досягнуто головної мети – інформувати, переконати або спонукати до дії. Звичайно, коли ми хочемо зробити презентацію, доречно поставити такі питання:

Скільки я маю часу для підготовки?

Хто є слухачами і глядачами?

Чого від мене очікують?

Яка головна мета моєї презентації?

Якщо після перегляду вони запам'ятають лише одне, то що треба щоб вони запам'ятали?

Чому важливо, щоб вони це запам'ятали?

А ось, неправильні питання, про які думати не обов'язково:

Скільки треба намалювати слайдів?

Скільки потрібно пунктів плану?

Сучасне трактування поняття терміна «презентація» позначається як спеціально організоване спілкування з аудиторією, мета якого переконати або спонукати її до певних дій. Щоб презентація була ефективною, слід врахувати три компоненти цього процесу: вербальний; вокальний (мелодика голосу); невербальний (вираз очей, жести, рухи). Ефективній підготовці також сприяють засоби Power Point, що є складником пакета Microsoft Office. Слайди можна подати в чорно-білій гамі або з використанням різних кольорових схем. Слайди можуть містити текст, таблиці, діаграми, рисунки, відеокліпи, звуковий супровід тощо.

Пізніше демонстрацією стали називати просто ілюстрацію (лат. *illustratio* від *illustro* – освітлюю, пояснюю) предмета мови, його фізичний (наочність) чи вербальний (мовний: слово, речення, текст) образ, тобто те, що є відповіддю на імператив: покажи, наведи приклад. Демонстрація показує, наскільки правильно і доцільно сформульовані тези та аргументи і які при цьому трапляються логічні помилки [7, с. 128].

Презентація може бути успішною і неуспішною. *Успішна презентація* визначаються тим, що під час її демонстрації досягається поставлена мета; *неуспішна* – аудиторію не вдалося переконати, підсумком стало розчарування як аудиторії, так і презентатора.

Основними причинами неуспішної презентації є:

- страх перед аудиторією;
- помилки під час підготовки презентації;
- алогічний матеріал презентації;
- відсутній зворотний зв'язок презентатора з аудиторією;
- нехтування другорядними деталями доповіді;
- недотримання регламенту;
- неправильне застосування технічних засобів;
- значний обсяг інформації.

Умовою успішної презентації є її планування.

Чинники, що впливають на форму й зміст презентації

1. Мета і завдання презентації.
2. Тема, предмет, об'єкт презентації.
3. Аудиторія, на яку спрямована презентація.
4. Початок, основна частина, висновок.
5. Тривалість виступу.
6. Місце проведення презентації.
7. Час виступу.

3. Типи презентацій. Структура презентації. Внутрішня техніка побудови презентації. Вимоги до презентацій.

Презентація за сценарієм називається традиційною (слайди доповнені кольоровою графікою, анімацією з виведенням відеоматеріалу на великий екран або монітор). Використання анімаційного тексту в поєднанні з діаграмами, графіками та ілюстраціями дає змогу зосередити увагу слухачів на основних твердженнях і сприяє запам'ятовуванню інформації. Озвучує матеріал зазвичай сам промовець.

Інтерактивна презентація – це діалог користувача з комп'ютером. Користувач приймає рішення щодо важливості матеріалу і демонструє потрібний. Інтерактивна презентація дає змогу здійснювати пошук інформації, заглиблюючись у неї настільки, наскільки це було передбачено розробником презентації. Така презентація захоплює користувача і утримує його увагу.

Автоматична презентація – це закінчений інформаційний продукт, перенесений на відеоплівку, компакт-диск і розісланий потенційним споживачам з метою виявлення їхньої зацікавленості.

Навчальна презентація передбачає виклад навчального матеріалу в більш доступній формі, забезпечує зручне і наочне викладання теоретичного і практичного матеріалу. Навчальні презентації переділяються на такі види:

- презентації-семінари;
- презентації для самоосвіти;
- презентації-порадники.

За цілями презентації:

- інформаційна,
- спонукальна,
- переконлива.

Різняться презентації за методами розгортання: інформаційна презентація послуговується хронологічним, географічним чи просторовим, індуктивним, причинно-наслідковим, дефініційним викладом; спонукальна та переконлива – методами індукції, дедукції, аналогії, причинно-наслідкового зв'язку чи за певною схемою (теорія і практика, обов'язок і вигода, факт і його практичне значення). Здебільшого використовують змішаний тип композиції, за якого презентатор комбінує різні методи викладу матеріалу, що дозволяє зробити структуру основної частини більш оригінальною.

Для роботи на цій стадії доповідачеві необхідно уміти аналізувати ситуацію та поведінку аудиторії, пояснювати матеріал і аргументувати викладену думку.

Резюме підсумовує сказане, ущільнює зміст і свідчить про те, що презентація наближається до завершення.

Структурні компоненти презентації

Експозиція (лат. *expositio* – виклад, опис) – початковий момент, що розрахований на встановлення миттєвого контакту з аудиторією, створення атмосфери доброзичливості, утримування уваги та спонукання інтересу до теми презентації. Вона повинна бути короткою, захопливою, оригінальною.

Увага! Загальновідомим є «закон краю», за яким промовця слухають більш уважно на початку й наприкінці презентації. Тому, продумуючи експозицію та висновок, важливо виявити почуття міри, бо занадто яскравий, образний початок зобов'язує витримати цю тональність упродовж усієї презентації.

Вступ – структурна частина, на яку відводиться 5-10% від перебігу всієї презентації, можна умовно переділити на 2 блоки: початок і вступ. Завдання: встановлення (якщо не вдалося під час експозиції) чи закріплення контакту з аудиторією, виклад лаконічних зауважень стосовно теми презентації. Вступна частина будь-якої презентації передбачає етапи: 1) привітання, вступні зауваження; 2) пояснення мети презентації; 3) огляд основних етапів презентації, використання допоміжних засобів; 4) пропозиція ставити запитання після або під час презентації.

Основна частина – це основна частина виступу, що повинна містити один, іноді два і зрідка три пункти ключевих тез. Це дозволяє логічно структурувати матеріал, аби він був зручним для сприймання. Основна частина становить 70-85 % презентації. Завдання її: схарактеризувати ситуацію, подати можливі засоби для її покращання й обов'язково запропонувати власний варіант реалізації (кульмінація презентації). При цьому варто спонукати аудиторію пристати до вашої думки.

Висновком називається момент, коли відбувається вихід з контакту, тобто завершення спілкування. Це завершальна спроба переконати аудиторію у своїй правоті. Тому висновок має бути ефектним, але коротким й обов'язково

оптимістичним. Способи завершення презентації: неочікуване завершення, резюме, жарт, оптимістичний або спонукальний заклик до дії, комплімент на прощання, висловлення вдячності.

Застосування мультимедійних засобів у навчальному процесі, на думку О. Бондаренко, сприяє: 1) зростанню інформативності й репрезентативної цінності навчального матеріалу; 2) стимулюванню когнітивних процесів (сприйняття й усвідомлення інформації), а отже, більш глибокому розумінню навчального матеріалу; 3) підвищенню мотивації здобувачів до оволодіння навчальним предметом; 4) розвитку в студентів навичок спільної роботи й колективного пізнання, формуванню в них прагнення освоювати нові інформаційні технології і застосовувати їх у практиці навчання; 5) залученню в навчальний процес матеріалів із реального педагогічного процесу, що уможливорює органічне поєднання теоретичної і практичної складових педагогічної підготовки студентів та поглиблює їхню професійну готовність до майбутньої професійної діяльності; 6) удосконаленню майстерності викладачів педагогічних дисциплін унаслідок посилення вимог до проектування навчального заняття з використанням інформаційних технологій [1].

3. Самопрезентація як засіб створення позитивного іміджу особистості

Уміння презентувати себе є невід'ємним складником побудови успішної кар'єри. *Самопрезентація* – це наша розповідь про себе іншій людині чи групі людей з метою ближче познайомитися та досягти інших цілей. Зокрема, такою розповіддю ми можемо додати собі авторитету, справити позитивне враження, зацікавити, запам'ятатися, сформуванню свій імідж. <https://krasnomovec.club/uspishna-samoprezentatsiya/>.

У розповіді про себе мають бути три блоки: особистий, професійний, фішка.

Професійний блок передбачає презентацію сфери нашої зайнятості. Варто скласти список тез про здобутий досвід, досягнення. Необхідно представити

компетентності, їх можливу реалізацію у майбутньому. Розповідаючи про них, потрібно виявляти впевненість, чіткість і переконаність у їх перспективності на ринку праці. Цей блок має бути реальним, без зайвих прикрас і перебільшень. У розмові з роботодавцем краще підготувати детальний опис на випадок додаткових питань, уточнень. Наголошуючи на досягненнях, доцільно використовувати дієслова доконаного виду, наприклад, «заробили», «отримали», «розробили», а не «рекламували», «піарили», «пропонували». Щодо кількісних показників, то краще говорити «більше», а не «близько», оскільки так звучить переконливіше.

Особистий блок охоплює наші хобі, інтереси. Необхідно скласти список тез про сфери, у яких ви орієнтуєтесь і якими коли-небудь цікавилися. Тоді ви будете мати більше варіантів для самопрезентації. Доречно розповідати про хобі, дотичні до пропонованої посади, близькі до інтересів аудиторії чи співрозмовника.

Цікава розповідь про себе може містити відповіді на такі питання:

Чим займалися, починаючи з раннього дитинства, включаючи хобі та активності?

Які гуртки відвідували у школі?

Де здобували освіту після школи? Що там вивчили, що найбільше зацікавило?

Ким підробляли у студентські роки? Як ви оцінюєте здобутий досвід?

Чи були працевлаштовані після закінчення навчання?

Які заняття та інтереси вас зараз захоплюють?

Назвіть свої основні переваги і недоліки.

Блок «Фішка» виділить вас серед інших зробить розповідь яскравою та такою, що запам'ятається. Можна використати гумор, самоіронію, знайти якусь прив'язку до ситуації навколо або події, яка зараз відбувається. Людина має пригадати вас завдяки такій фішці. Це збільшить шанси, що вас запам'ятають серед потенційних конкурентів. Цей блок особливо є дієвим на ділових

зустрічах, конференціях, де відбувається знайомство з великою кількістю учасників за короткий час.

Той, хто хоче стати майстерним промовцем (оратором, красномовцем), повинен подбати про: освіченість і глибокі знання свого фаху та дотичних до нього; риторичний ідеал, який би хотів наслідувати; пошук промовців, чиє мовлення відповідає його смаку, в кого він хотів би вчитися, знайти свій мовний авторитет; власний ораторський стиль; вміння вести розгорнений монолог (лекцію) з фахової проблематики; вміння вести конструктивну бесіду; володіння полемічним красномовством, культурою діалогу і полілогу у дискусіях і диспутах; морально-етичний облік освіченої і вихованої людини; вміння користуватися скарбницею античної і національної риторики, ораторським досвідом попередників і сучасників (використовувати взірці промов і текстів, прийоми риторичної техніки, стилістичні засоби національної мови) [7, с. 191].

Наприклад, співрозмовнику недоцільно повідомляти, що ми маємо три вищі освіти, десять років працюємо психологом, були в 30-ти країнах світу або вчилися на маркетолога. Такі речі можна озвучити, але це не є підтвердженням ваших компетентностей. Натомість людині можемо бути корисним тим, що ми розв'язуємо психологічні проблеми подружжя, організуємо відпочинок за кордоном або налаштуємо рекламу у фейсбуці. Після інформації про себе для професійного та особистого блоку доречно вказати, що ми можемо дати іншим завдяки здобутим компетентностям.

Наприклад: Адвокат з 10-ти річним досвідом – вмію вигравати складні справи у суді.

Графічний дизайнер – роблю логотипи, які всі запам'ятовують.

Бухгалтер – веду бухгалтерію так, що ніяка податкова не підкопається.

Отже, виконуючи професійні завдання, фахівець має вміти презентувати, звітувати, переконувати, якісно інформувати аудиторію. Відповідно до способу подання інформації виділяють різні типи презентацій. Ефективною є мультимедійна презентація, у якій досягнуто головної мети – інформувати,

переконати або спонукати до дії. Ефективній підготовці також сприяють засоби Power Point, що є складником пакета Microsoft Office. У розповіді про себе мають бути три блоки: особистий, професійний, фішка.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Що таке презентація?
2. Схарактеризуйте структуру мультимедійної презентації.
3. Схарактеризуйте основні типи презентацій.
4. У чому суть самопрезентації?
5. Назвіть умови ефективної презентації.
6. Розкрийте значення блоку «Фішка».
7. Що таке «закон краю»?

Тема 7. Публічна суперечка: сутність, стратегії, тактики

План

1. Суперечка як предмет еристики. Сутність публічної суперечки. Учасники суперечки. Стратегія суперечки. Пропонент та опонент.
2. Тактика суперечки. Найпоширеніші прийоми ведення суперечки. Загальні вимоги до суперечки. Некоректні способи ведення суперечки. Прийоми мовного впливу в суперечках. Невербальні прийоми впливу в суперечках.
3. Правила та помилки в суперечці.

Література

1. Ризов І. Я завжди знаю, що сказати. Книга-тренінг із успішних перемовин ; перекл. О. Калюжна. Київ: Форс Україна, 2017. 376 с.
2. Роум Д. Говори та показуй. Мистецтво створювати надзвичайні презентації. Харків: Віват, 2017. 272 с.
3. Серета Н. В. Основи риторики для бізнес-лідерів: ефективний публічний виступ : навч. посіб. Київ: ДП «НВЦ «Пріоритети», 2016. 40 с.

4. Словник термінів і понять з риторики / Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Львів, 2016. 140 с.

5. Степура А. WOW-виступ по-українськи. Ноу-хау сучасного оратора. Дніпро : Моноліт, 2018. 304 с.

6. Сучасна риторика вищої школи: зразки жанрів та поради ораторам (риторичний доробок магістрантів слов'янського відділення Інституту філології) / за ред. В. В. Герман, Д. М. Пишної. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2013. 68 с.

7. Теслюк В. М. Основи красномовства : навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2020. 523 с.

8. У пошуках риторичного ідеалу: практичні здобутки магістрантів факультету іноземної та слов'янської філології / за ред. В. В. Герман. Суми: ФОП Цьома С. П., 2016. 92 с.

9. Хоменко І. В. Еристика : Мистецтво полеміки : [навч. посібник]. Київ : Юрінком Інтер, 2001. 191 с.

10. Чибісова Н. Г. Риторика : [навч. посіб.]. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.

1. Суперечка як предмет еристики. Сутність публічної суперечки. Учасники суперечки. Стратегія суперечки. Пропонент та опонент

Еристика (гр. *eristikos* – той, що сперечається, *eris* – суперечка, спір, боротьба) – мистецтво вести **спір, діалог, дискусію, полеміку**, диспут, дебати тощо; будувати переконливу **аргументацію**, ефективно критикувати погляди опонентів. Це **риторика** діалогічного мовлення, вчення успішної **комунікації**. Еристика є інтегральним мистецтвом, що виникає на стику знань та вмінь, які формуються **логікою, психологією, етикою** та риторикою.

Суперечка – це комунікативна ситуація, що виражає будь-яке зіткнення думок, за якого кожна сторона відстоює власну позицію в процесі доведення і спростування та виявляє критичну оцінку погляду співрозмовника. Суперечка як предмет риторики зародилася в Давній Греції. Ще в давньогрецькій міфології

були богині С. – Ериди, які уособлювали дві моделі суперечки.: діалектичну (заради досягнення істини) та еристичну (заради перемоги). Ці різновиди суперечки згодом обстоювали давньогрецькі філософи та ритори Сократ (діалектичну) та софісти (еристичну) [4, с. 126].

Суперечка – словесне змагання; обговорення чого-небудь двома або кількома особами, в якому кожна зі сторін обстоює свою думку, правоту. Для візуалізації інформації про суперечку можна переглянути окремі твори різних видів мистецтва. Наприклад, кіно пропонує фільми: «Король говорить!», «Спілка мертвих поетів», «Великі сперечальники», «Хоробре серце», «Бесіди з Фран Лебовітц», «Дивовижна місіс Мейзел», «Ларрі Краун».

Література представлена такими шедеврами: Платон «Федр», Марк Тулій Цицерон «Про ораторське мистецтво», Кріс Андерсон «Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів», Ден Роем «Говори та показуй», Артур Шопенгауер «Мистецтво перемагати у спорах», Патрик Кінг «Стратегії і тактики спілкування», Роберт Чалдіні «Переконання. Революційний метод впливу на людей».

Драматичне мистецтво загалом переповнене суперечками, але серед творів виділимо такі: І. Нечуй-Левицький «Кайдашева сім'я», М. Куліш «Мина Мазайло», Генрік Ібсен «Пер Гюнт», І. Франко «Украдене щастя», В. Шекспір «Король Лір», Ларс Нурен «Війна».

З-поміж учасників публічної суперечки прийнято виокремлювати пропонента та опонента, офіційного опонента.

Пропонент (з лат. *propono* – «пропонувати») – особа, яка ініціює обговорення, пропонує певну тезу, аргументуючи її; фактично П. є зачинателем й основоположником суперечки, протагоністом. Пропонент є учасником суперечки разом з опонентом (антонімне до поняття), тому особа пропонент є об'єктом вивчення еристики. Одне з найголовніших риторичних умінь, яким повинен бездоганно володіти пропонент, є вміння аргументувати, обґрунтовувати власну позицію [4, с. 104].

Опонент – особа, що заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент у публічній бесіді, на диспуті, під час захисту

дисертації і т. ін. Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у суперечці. Але можливою є ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в **аргументативному** процесі.

Офіційний опонент – особа, якій офіційно доручено виступати під час захисту дисертації на здобуття наукового ступеня з **аналізом** її змісту, визначенням позитивних якостей і недоліків, значення для **науки**. Призначається спеціалізованою вченою радою з числа компетентних учених у даній галузі науки, здатних здійснити вичерпну та об'єктивну експертизу дослідження на ґрунті науковості, принциповості, вимогливості. Від ретельності експертизи, аргументованості й повноти висновків офіційного опонента великою мірою залежить оцінка дисертації спеціалізованою радою, об'єктивність рішення щодо присудження наук, ступеня. Вимоги до офіційного опонента визначаються нормативними положеннями Вищої атестаційної комісії України.

Використання в суперечці нечесних або некоректних прийомів не здатне, звичайно, скомпрометувати саму ідею спору як цікавого та важливого засобу досягнення взаєморозуміння між людьми, поглиблення знань про світ. Еристика як вивчення спору та навчання мистецтву його ведення правомірна і корисна, але тільки за умови, що метою спору вважається встановлення істини і добра, а не просто перемога за всяку ціну.

2. Тактика суперечки. Найпоширеніші прийоми ведення суперечки. Загальні вимоги до суперечки. Некоректні способи ведення суперечки. Прийоми мовного впливу в суперечках. Невербальні прийоми впливу в суперечках

Суперечки можуть містити тільки **коректні прийоми ведення спору**, але є такі, в яких використовуються також **некоректні прийоми ведення спору**. Перші можуть мати деякі елементи хитрощів, але в них немає прямого обману, а тим паче віроломності чи примушування силою. Для некоректних прийомів немає ніяких обмежень, використовують усі засоби: від свідомого неясного формулювання і навмисного заплутування до погрози покарання або застосування фізичної сили [9, с. 157].

Також вони поділяються на ті, метою яких є досягнення *істини*, і ті, що спрямовані на *перемогу* над опонентом.

У суперечках про істину про перемогу однієї з сторін спору можна говорити лише в переносному сенсі: коли в результаті суперечки відкривається істина, вона стає надбанням обох сторін спору і «перемога» однієї з них має психологічний характер.

Суперечка заради істини

Учасники цієї суперечки можуть дотримуватися різних поглядів, проте їх об'єднує спільна мета – встановити й обґрунтувати істинність того чи іншого положення або системи думок. Вони керуються принципом «істина понад усе».

У суперечці заради істини до аргументів опонента ставляться з такою ж увагою, як і до власних, фактично ведеться спільна копітка праця по встановленню істинності відповідних положень. Вона може вестися лише між людьми, компетентними у відповідній галузі знань і зацікавленими у встановленні істини.

Суперечка заради істини має тривалу історію. Яскравим виявом її можуть бути твори Платона. Невипадково, що суперечку заради істини називають діалектичною, розуміючи під «діалектикою» той смисл, якого їй надавав Платон, а саме: «мистецтво досягнення істини в бесіді». Яскравим прикладом такої бесіди-суперечки може бути твір Платона «Гіппій Більший». Так діалог крок за кроком веде до взаєморозуміння. І хоча відповідь на запитання «що таке прекрасне?», яку дає Платон, нас і не влаштовує (навіть сучасні визначення прекрасного непереконаливі), проте відмовити цьому геніальному майстру діалектики в майстерності побудови діалогу неможливо.

Здається, що не може бути й сумніву в тому, що суперечки заради істини потрібні, навіть необхідні. Проте історія свідчить про те, що таку думку поділяли далеко не всі. Інакше як пояснити той факт, що тих, хто присвячував своє життя пошукам істини, переслідували або й знищували: Сократа було засуджено до страти, Джордано Бруно спалено. Ще зовсім недавно переслідували вчених, які цікавилися проблемами генетики і кібернетики.

До того ж, щоб правильно оцінити суперечку заради істини, треба враховувати, що істина – не самоціль. Адже знання може бути використане не лише для прогресу, а й проти нього, проти людини і людства. Ця думка постійно хвилює вчених-гуманістів.

Суперечка заради переконання

Переконання – це спосіб впливу на слухачів з використанням системи логічних та емоційних (психологічних) аргументів для того, щоб довести слухачам свою думку, сформувавши в них нові погляди. Арістотель вважав, що риторика – це наука про переконання, вона навчає знаходити способи переконання в кожній окремій ситуації. Переконання є важливою складовою мистецтва публічного виступу [4, с. 96].

Розпочинаючи суперечку цього типу, пропонент ставить за мету нав'язати свої переконання (або ідеї своєї політичної партії, релігійної чи іншої організації) іншим людям. При цьому його не хвилюють (чи мало хвилюють) проблема істини та права кожної людини мати свої погляди. Такі суперечки в нашу епоху лише зрідка мають приватний характер: пропонент, як правило, виконує роль пропагандиста ідей відповідних організацій. Є серед них ентузіасти, але більшість виконує цю «роботу» з певним інтересом.

Суперечка заради перемоги (еристична суперечка)

Метою цього виду суперечки є перемога над супротивником за будь-яку ціну. При цьому, щоб «взяти гору» над супротивником, вдаються до будь-яких методів, навіть тих, які суперечать вимогам законів логіки та норм моралі. Такими сперечальниками були софісти.

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 битиме батька в майбутньому.

Суперечка заради суперечки

Учасники її знаходять насолоду в самому процесі протиставлення протилежних думок, пошукові переконливих аргументів, побудові відповідних

міркувань з метою обґрунтування проголошених положень чи спростування думок опонента. Вони не цікавляться висновками, до яких доходять, і цінують над усе сам стан перебування в суперечці. З точки зору потрібності чи непотрібності суперечки, цей її різновид є найвразливішим. Проте, як своєрідна «гімнастика мислення», «гра інтелекту», суперечка заради суперечки готує людину до життя, зокрема до тих ситуацій, коли доводиться захищати свої погляди і спростовувати хибні думки, які нам нерідко нав'язують у процесі спілкування.

Внутрішня суперечка

Супротивники суперечки не можуть ігнорувати тієї істини, що становлення особистості в кінцевому підсумку є результатом внутрішньої духовної боротьби, суперечки із собою. Яким би сильним і всеохоплюючим не був вплив зовнішніх сил на людину (її погляди, мораль, естетичні смаки), поки ці сили не одержать відгуку в її свідомості, не трансформуються у внутрішні чинники саморозвитку, до тих пір вони не можуть відігравати істотної ролі в житті людини, особливо якщо вона непересічна.

Необхідною рисою творчої особистості є критичне ставлення до пропонованих їй думок, до дійсності, насамперед – самокритичність. Остання виявляється в здатності людини час від часу піддавати сумніву свій спосіб життя, знання, що потрапили до її свідомості, і навіть свої ідеали. Ця здатність вельми не проста, оскільки перед людиною світ виступає як пізнаний. Тому ми вважаємо дійсним світом те, що закріплено в нашій свідомості. І вище цього (суто психологічно) не можемо піднятися. Те, що представлено в нашій свідомості, для нас існує, а все інше – ні. Те, що з якихось причин викликає у нас почуття симпатії чи любові, вважається позитивним, а все інше – індиферентним (байдужим) чи негативним.

Критика (з гр. κριτική ἔρσην – «мистецтво розбору») – оцінне судження про осіб, предмети, явища. Метою К. найчастіше є вказівки на недоліки, виявлення й огляд помилок, надання оцінки певному явищу, особі, діяльності тощо [4, с. 67].

Критичне ставлення до своїх поглядів може ґрунтуватися і на стихійних чинниках. Та особливої ефективності воно набуває, якщо усвідомити, що

реальний світ значно багатший, глибший і різноманітніший, ніж нам здається. Такий підхід змушує нас бути самокритичними, рахуватися з поглядами інших людей, бути толерантними (терпимими). Якою б перекрученою не була картина світу в свідомості людини, але все-таки щось у ній представлено адекватніше, ніж у свідомості інших людей. Тому думки кожної людини заслуговують на увагу.

3. Правила та помилки в суперечці

Культура ведення суперечки концентрується у двох правилах:

1. Уникайте полеміки з тим, хто не є фахівцем у цій галузі.
2. Не обговорюйте тоді, коли це недоречно.

Уміння вести суперечку базується на таких позиціях:

1. Розпитувати свого супротивника.
2. Тактовно вислуховувати його аргументи.

Важливо також уміти вибирати правильний тон дискусії. Інтоніяція голосу під час полеміки може бути різною: *рішучою, ніжною, впевненою, м'якою*. Але при цьому вона не повинна принижувати супротивника, ображати його. Проводити спір треба ввічливо і стримано. Це продемонструє культурний потенціал особистості. Доречно також аргументувати позицію засобами логіки, ніж за допомогою надмірної емоційної жестикуляції.

Сакральні основи спору доводять його незнищенність і впливовість. Хоча християнська традиція загалом негативно налаштована щодо нього, але саме у процесі дискусій між богословами народжувалась церковна догматика, заперечувалися ересі, розколи, засуджувалися відступники від віри.

Охарактеризуємо основні правила і помилки ведення суперечок (Бібліотека методичних матеріалів <https://vseosvita.ua/library/embed/01008zjr-560a.doc.html>).

Правило свободи формулюють так.

Сперечальники не повинні ставити перешкоди один одному при висуванні своїх точок зору та при критиці точок зору опонента.

Порушення правила виникає в таких випадках.

А. Сперечальник може обмежити аргументацію співрозмовника.

Результатом порушення є:

- оголошення точки зору священною;
- накладання табу на точку зору.

«Оголошення точки зору священною» – це помилка, яка є в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як священну.

«Накладання табу на точку зору» – це помилка, яка є в суперечці, коли супротивнику забороняють висловити точку зору на підставі того, що її кваліфікують як табу.

Б. Сперечальник може обмежити свободу дій іншої сторони.

Це можна зробити двома способами.

По-перше, примусити співрозмовника відмовитися від обґрунтування своєї точки зору або критики точки зору супротивника.

Найрадикальніший спосіб у такій ситуації – не допустити опонента до дискусії за допомогою фізичної сили. Крім того, застосовують різноманітні погрози неприємних наслідків (зокрема, застосування насильства) або примушування чи шантаж.

Подібні дії в еристиці кваліфікують як помилку в суперечці, яка виникає через порушення правила свободи. Її називають:

аргумент до палки (паличний аргумент, довід до палки, argumentum ad baculum).

«Аргумент до палки» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник погрожує супротивнику з метою перешкодити йому вільно аргументувати свою точку зору.

Застосовуючи аргумент до палки, треба пам'ятати, що як тільки небезпека зникне, опонент знову почне суперечити або діяти так, як він хоче.

Ще одним способом тиснути на іншу сторону є гра на емоціях, або емоційний шантаж. Такі дії в еристиці кваліфікують як помилку в суперечці. Її називають *аргумент до жалю (argumentum ad misericordiam).*

«Аргумент до жалю» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник посилається на тяжкі обставини, скрутне становище тощо з метою викликати жаль та співчуття.

По-друге, сперечальник може порушити правило свободи, дискредитуючи супротивника перед аудиторією.

Це дуже поширена помилка в суперечці, яку називають:

аргумент до людини (argumentum ad hominem).

«Аргумент до людини» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник застосовує особисті напади на опонента з метою відвернути увагу від змісту того, що говорить супротивник, і подати його особу як предмет звинувачень та критики.

Навіть якщо зауваження щодо супротивника слушні, цей прийом некоректний, оскільки змінює предмет суперечки.

Існують різновиди аргументу до людини. Серед них типовими є:

- *пряма атака;*
- *непряма атака (отруєння джерела);*
- *ти також (tu quoque).*

«Пряма атака» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник приписує супротивнику недоліки (реальні або уявні) з метою зображення його в кумедному вигляді, критики його розумових здібностей, підриву довіри до його міркувань.

«Непряма атака» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник робить власні припущення щодо особистих мотивів супротивника, які він намагається репрезентувати як розумні судження.

«Ти також» – це помилка, яка має місце в суперечці, коли сперечальник невинувато підкреслює суперечності в словах та справах супротивника (суперечності між його попередніми й нинішніми думками або між словами та діями).

Схема цього прийому: *«Ти також думаєш, або робиш нераціонально».*

Міркування «*ти також*» передбачає, що будь-яка людина, яка діє непослідовно, не може бути правою. Хоча це не означає автоматично, що точка зору цієї людини не правильна. Для того щоб це встановити, треба спочатку оцінити аргументи сперечальника.

Отже, суперечка – це комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці. Обов'язковими учасниками суперечки є пропонент, опонент і аудиторія. З-поміж учасників публічної суперечки прийнято виокремлювати пропонента та опонента, офіційного опонента. Суперечки можуть містити тільки коректні прийоми ведення спору, але є такі, в яких використовуються також некоректні прийоми ведення спору. Також вони поділяються на ті, метою яких є досягнення істини, і ті, що спрямовані на перемогу над опонентом. Культура ведення суперечки концентрується у правилах, наслідками порушення яких є помилки у вільному і доброзичливому обміні думок.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Що таке еристика?
2. Розкрийте суть суперечки як предмету еристики.
3. Хто є зачинателем й основоположником суперечки?
4. Яка роль опонента в суперечці?
5. Назвіть найпоширеніші прийоми ведення суперечки.
6. Схарактеризуйте основні види суперечок.
7. На яких правилах базується культура ведення суперечки?
8. Наведіть приклади біблійних суперечок.
9. Опишіть основні помилки ведення суперечок.
10. Назвіть твори мистецтва, які присвячені красномовству.

Тема 8. Дискусія, полеміка, диспут, дебати як різновиди публічної суперечки

План

1. Дискусія.
2. Полеміка.
3. Диспут.
4. Дебати.

Література

1. Абрамович С., Чікарьова М. Мовленнєва комунікація : [навч. посіб.]. Київ : Видавничий дім Дмитра Бураги, 2013. 460 с.
2. Інтерактивні методи навчання : навч. посіб. / за заг. ред. П. Шевчука і П. Фенриха. Щецин : Вид-во WSAP, 2005. 170 с
3. Кавера Н. В. Практикум з риторики: [навч. посіб. для ВНЗ]. Київ : Кондор, 2015. 178 с.
4. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації : [навч. посіб.]. Суми : СДУ, 2011. 187 с.
5. Кушнір Р. Мистецтво відповідального спілкування [навч. посіб.]. Дрогобич: Коло, 2017. 240 с.
6. Мацько Л. І. Риторика : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Вища шк., 2003. 311 с.
7. Осовська Г. Комунікація в менеджменті. Київ: Кондор, 2003. С. 218.
8. Повчання Володимира Мономаха. – URL: <https://ukrclassic.com.ua/katalog/usna-narodnatvorchist-ta-davnya-ukrajinska-literatura/1621-povchannya-volodimira-monomakha> (дата звернення 11.01.2023).
9. П'ятакова Г. П. Інтерактивні методики та специфіка їх застосування у вищій школі. Тернопіль, 2002. 20с.
10. Словник термінів і понять з риторики / Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Львів, 2016. 140 с.

1. Дискусія

Дискусія – широке публічне обговорення якого-небудь спірного питання. Спір, суперечка окремих осіб, співбесідників.

Дискусія – усна (писемна) форма організації мовлення, у процесі якої розглядаються протилежні точки зору; комунікативна взаємодія групи учнів, що організовується для обміну думками, обговорення спірного питання [8, с. 42].

На думку Г. Осовської, не можна ототожнювати дискусію із суперечкою, адже дискусія не призводить до конфронтації, не роз'єднує, а з'єднує. Дослідниця називає основні риси дискусії: суб'єкти представлені партнерами, співавторами в обговоренні питань; позиції сторін можуть бути взаємодоповнювальними; метою обговорення є не спростування думки опонента, а встановлення істинності та помилковості тези; обговорення пов'язане з усебічним аналізом, колективною діяльністю; дискусія організована та регламентована; приводить до компромісу; формулювання спільної думки [7, с. 218].

Відомі різні форми дискусій. **«Концентричні кола»** – дискусія невеликої групи учнів, котру залучають до спілкування інші учасники. Група обговорює тему, інші слухають, потім здійснюється обмін позиціями. Концентричні кола рекомендується використовувати в роботі з великими групами (15-30 учасників). Така дискусія проводиться два рази по п'ятнадцять хвилин. Г. П'ятакова й О. Глотов рекомендують використовувати й інші форми, послуговуючись при цьому терміном «інтерактивні прийоми організації обміну думками»:

«форум» (обговорення нагадує «панельну дискусію», включається обмін думками з аудиторією);

«засідання суду» (імітація слухання справи в суді, ролі всіх учасників чітко розподілені);

«техніка акваріума» (створюються 2-4 групи, які по черзі займають місце в «акваріумі» й обговорюють запропоновану ситуацію, діяльність кожної групи обговорюється також класом) [9].

Поради учасникам дискусії:

1. Не стверджуйте того, чого не можете довести.

2. Умійте вислухати й зрозуміти опонента. Пам'ятайте, що одне із завдань суперечки розумних і толерантних людей – знайти спільне в їхніх точках зору.

3. Навчіться слухати критику, віддавайте належне своєму опоненту, коли він має рацію.

4. Не бійтеся сперечатися з більш підготовленими опонентами. Епікур говорив, що в суперечці більше виграє переможений, бо помножує свої знання. Коли у співрозмовників є по одній ідеї, то, здійснивши обмін, вони будуть мати вже дві ідеї кожен.

6. Уважно ставтеся до висловлювання найслабшого опонента. Він може несподівано для себе та оточуючих знайти оригінальне розв'язання проблеми.

7. Будьте самокритичними. Не соромтеся визнавати свої помилки. Цим ви завоюєте симпатії опонентів.

8. Сперечатися треба лише тоді, коли є предмет спору, тобто проблема, щодо якої дискусанти мають протилежні або просто різні погляди.

9. Не дозволяйте відвести себе вбік від теми дискусії, тобто від того положення, яке доводиться або спростовується.

10. Аргументи мають бути істинними твердженнями, вони не повинні суперечити один одному. Ваш додатковий аргумент в суперечці – посмішка.

11. Слідкуйте за своєю мовою, бо саме через вуха опонента ваші думки дійдуть до його розуму й серця.

12. Тон виступу в дискусії повинен бути впевненим, але не задавакуватим. Залишайте можливість для відступу і тому уникайте категоричних суджень та висновків.

2. Полеміка

Полеміка (з гр. πολέμικá – «воєнне мистецтво» від πολέμιος – «воєнний», «ворожий») – різновид суперечки, у якій кожна зі сторін прагне відстояти власний, принципово протилежний від інших погляд. На відміну від дискусії, метою полеміки є утвердження однієї точки зору як правильної. У риторичності особливості ведення полеміки вивчає еристика [10, с. 100].

Основне завдання полеміки – утвердження однієї з протилежних позицій, проте необхідно пам'ятати, що головним у суперечці є досягнення істини. У полеміці неприпустимі некоректні прийоми (підміна тези, аргумент до сили чи до невігластва, використання хибних і недоведених аргументів). У полеміці важливе значення мають, зокрема, ініціатива, нав'язування свого сценарію обговорення теми, раптовість у використанні доведення, вибір найбільш вдалого часу для викладення вирішальних аргументів.

Полемічні прийоми

Приєм бумеранга – «бий ворога його ж зброєю»: полягає в тому, що теза чи аргумент обертається проти того, хто їх висловив.

Зведення до абсурду. Демонструється хибність тези, оскільки наслідки, що випливають з неї, суперечать дійсності.

Атака запитаннями. У суперечці важливо ставити запитання: відповідати завжди складніше, ніж запитувати. Мета цього прийому – перехопити ініціативу, ускладнити становище опонента.

Правила проведення полеміки

1. Не слід сперечатися без особливої необхідності. Якщо є можливість досягти згоди без суперечки, треба її використовувати.
2. Суперечка може виникнути лише за наявності несумісних уявлень про один і той самий об'єкт, явище.
3. Можна обговорювати тільки те питання, яке добре знають обидві сторони.
4. Будь-яка суперечка повинна мати свою чітко визначену тему й предмет.
5. Необхідно узгодити з опонентом предмет суперечки й порядок ведення полеміки.
6. Не відхилятися від обговорюваної теми й не змінювати предмет обговорення.
7. Не допускати переходу “на особистості”. Замість обґрунтування тези не намагатися звернутися до почуттів і настрою слухачів: оцінюють не вчинки людини, а її позитивні й негативні риси.

8. Не приписувати опонентів використання некоректних прийомів ведення суперечки.

9. Виявляти принциповість, але не впертість.

10. Дотримуватися етики ведення полеміки: спокій, витримка, доброзичливість, повага й толерантне ставлення опонентів один до одного.

Відомі цілі історичні епохи, коли тривала полеміка між представниками різних релігійних течій, літературних угруповань, політичних позицій. Полемічна література демонструє непримиренний характер опонентів, їх інтелектуальні здобутки, вміння знаходити компроміс і переконувати.

3. Диспут

Диспут (від лат. *disputare* – «досліджувати», «сперечатися») – один з жанрів діалогічного красномовства, публічна суперечка на задалегідь обрану, переважно наукову тему між попередньо визначеними опонентами. Диспут, як правило, проводять, щоб знайти шляхи для вирішення складної, важливої для присутніх проблеми [10, с. 35].

Слово «диспут» латинського походження, що означає «міркую», «суперечу». Диспути відомі ще з античної епохи. Існували правила диспутів, і першим серед них було «НЕ ТОРКАТИСЯ ОСОБИСТОСТІ ОПОНЕНТА!» Хто порушував цей припис, той одразу програвав диспут.

Після короткого випадкового опитування група ділиться на дві команди, які порівнюють між собою свої ідеї та обирають спікерів для подальшого змагання з опонентами. Учасники висловлюють свої думки. Процедура завершується загальним голосуванням за те, яка команда виграла диспут. Все це змушує брати участь у дискусії кожного. Є дві проблеми, які треба постійно вирішувати: ми не повинні дозволити нашим пристрастям перетворитися на образи, з одного боку, і, з іншого, заохочувати деяких сором'язливих слухачів висловлювати свою думку.

Диспути проводять у середніх і старших класах на політичні, економічні, моральні, правові, екологічні, естетичні теми, що хвилюють молодь. Тематами для диспутів можуть бути:

1. Природа і ми.

2. *Щастя: як ми його розуміємо?*
3. *Що для мене є Україна?*
4. *Талант і бездарність.*
5. *Книга в епоху інтернету: за і проти.*
6. *Диспут за хмарою тютюнового диму.*
7. *У пошуках майбутньої професії.*
8. *Патріотизм – мода чи самосвідомість нації?*
9. *Ризики і виклики поведінки сучасної молоді.*
10. *Рецепти успіху від успішної особи.*

Орієнтовна тематика диспутів для здобувачів вищої освіти:

1. *Гроші – володарі світу. Так чи ні?*
2. *Комп'ютерні ігри. Розваги чи залежність?*
3. *Дружба і кохання по Інтернету: реальність чи віртуальність?*
4. *Щасливими народжуються чи стають?*
5. *Кохання чи гроші: що важливіше?*
6. *Чоловік і дружина: хто важливіший у сім'ї?*
7. *Життя у великому місті – спокуса чи можливість досягнення мети.*
8. *Громадянський шлюб: за і проти.*
9. *Соціальні мережі: плюси і мінуси.*
10. *Поганий мир чи хороша війна?*

Розрізняють класичні диспути, традиційні диспути, наукові диспути, диспут після проблемної лекції. Залежно від цього є розбіжності у регламенті обговорення, але загальні підходи до організації та проведення диспуту залишаються єдиними.

Правила диспуту:

Якщо хтось говорить – слухай.

Кожен говорить по черзі, а не водночас.

Якщо хочеш висловитись, підними руку, щоб тебе побачили.

Не перебивай того, хто говорить.

Якщо ти не погоджуєшся з кимось, переконайся, що ти хочеш критикувати ідею, а не особу, яка її висловила.

Не смійся, коли хтось говорить (за винятком, коли хтось жартує).

Заохочуй до участі інших.

Найчастіше диспутом буває усний науковий спір, публічне обговорення певного питання або наукової праці: дисертації, монографії тощо. Диспути були відомі здавен, часто влаштовувалися з навчальною метою, зокрема у братських школах, у Києво-Могилянській колегії (академії). Вони можуть бути принциповими для еволюції письменства та культури, як-от диспут «Шляхи розвитку сучасної літератури», організований культкомісією ВУАН та проведений 24 травня 1925 з приводу публікації памфлету «Про “сатану в бочці”, або про графоманів, спекулянтів та інших “просвітян”» М. Хвильового, яким була започаткована Літературна дискусія 1925-1928 рр.

4. Дебати

Дебати (від фр. *débates*) – заздалегідь організоване публічне обговорення питань, за якого учасники викладають власні ідеї, програми, погляди на вирішення важливих громадських та державних проблем. Переважно участь у дебатах беруть двоє осіб. Мета учасників дебатів – переконати аудиторію у власній правоті. Дебати стосуються передусім політичного, а також юридичного красномовства [10, с. 31].

Історія створення дебатів сягає античної епохи, коли вони були проявом демократії. В Афінах громадяни обговорювали публічно, якими повинні бути закони. Учні намагалися відстоювати інтереси спочатку однієї сторони, а потім іншої, щоб глибше зрозуміти тему.

У середні віки навчання в Європі дебатовати було передумовою успішної політичної чи юридичної кар’єри. На початку історії США створювалися дебатні клуби в університетах.

Перші телевізійні дебати відбулися у 1960-х роках між Джоном Ф. Кеннеді та Річардом Ніксоном, що сприяло їх популярності. Сьогодні проведення дебатів поширене у навчальних закладах усього світу. Цікавим явищем став світовий Чемпіонат Парламентських дебатів 1995-1996 рр., що проводився в Ірландії.

Учасники дебатів мусять поважати один одного. Це змагання ідей, а не особистостей. Єдиний шлях довести хибність ідеї – протиставити переконливий доказ та вміння захопити аудиторію своїм красномовством.

Щоб дебати проходили успішно й у процесі не перетворились у сварку рекомендують такі поради:

- підготуйтеся перед початком;
- працюйте з аудиторією;
- ігноруйте провокації;
- менше стверджень, більше питань;
- спрощуйте аргументи суперника.

Однією із форм дебатів є Оксфордські.

1. Дебати організовує та провадить голова. Він не має права брати участі в дебатах, оскільки є особою безсторонньою.

2. Голову підтримує секретар, який інформує промовців про те, скільки вони мають часу для виступу, та веде документацію дебатів.

3. Перед дебатами їхні учасники займають місця в такому порядку: праворуч від голови сидять ті, хто виступає за тезу – Пропозиція, ліворуч – ті, хто виступає проти тези – Опозиція, в останніх рядах, посередині (перпендикулярно до сторін), сидять ті, хто не має власної думки (так зване Болото).

4. Кожен промовець повинен розпочати свій виступ словами: «Пане голово...», – звертаючись до ведучого дебатів, за винятком утрчання (реплік) до дискусії.

5. Учасники дебатів повинні звертатися одне до одного: «Пане / Пані».

6. У дебатах виступають по черзі промовці, які захищають тезу, і ті, котрі виступають проти неї. Першим виступає промовець, який захищає тезу й водночас пояснює її, другим – той, хто заперечує тезу; наступні промовці повинні підтримувати тези, сформульовані першими промовцями. Останні промовці підсумовують аргументи сторін і, відповідно, підтримують або заперечують тезу.

7. Після виступів головних промовців починаються дебати в залі: тут кожен має право виступити (у тому числі й головні промовці), перед виступом потрібно

назвати своє ім'я й прізвище секретареві. Промовці по черзі представляють різні сторони – захисників тези і її опонентів. Розпочинає дебати промовець, котрий захищає тезу. Дебати тривають доти, доки не виступлять усі бажаючі взяти участь в обговоренні, наприклад із боку опозиції або після розпорядження голови.

8. Промовець повинен виступати біля трибуни. Він підходить до неї з того боку, із якого сидить. Промовець не повинен віддалятися від трибуни.

9. Якщо учасники дебатів хочуть поставити питання чи надати інформацію, то вони повинні піднятися з місця, покласти ліву руку на голову, підняти праву руку й сказати: «Питання» або «Інформація». Промовець має право прийняти чи відкинути репліку, удаючись до певного жесту чи кажучи: «Прошу» або «Ні, дякую». Репліка не повинна бути довшою ніж 2–3 речення.

10. Якщо репліку відкинуто, то той, хто хоче з нею виступити, повинен сісти, не промовивши жодного слова.

11. Промовець і голова мають право в будь-який момент перервати репліку.

12. Учасники дебатів можуть змінювати свої місця й покидати зал лише в перервах між виступами.

13. На час дебатів для промовців обов'язковим є офіційний стрій.

14. Голова втихомирює учасників дебатів словом: «Тиша». У виняткових випадках він має право попросити вийти із залу тих учасників, котрі порушують регламент.

15. Після дебатів настає голосування, під час якого всі мають право висловитися згідно зі своєю позицією. Голосуючі повинні оцінювати не саму тезу, а представлені обома сторонами аргументи та її важливість [2].

Освіта завжди орієнтована на майбутнє, тому її основною метою є розвиток в учнів умінь і навичок, особливо розумових, що дають можливість адекватно оцінювати будь-яку ситуацію і приймати ефективні рішення щодо життєвих проблем. Однією із нових сучасних моделей активізації навчально-виховної та розвиваючої діяльності є дебати.

Головною метою впровадження дебатів у ЗЗСО є розвиток та становлення здобувачів освіти, а не дебати заради дебатів. У класі, де сидить 30 учнів, далеко не

всі школярі можуть розкрити свої природні здібності, розвинути вміння критично мислити, структурувати свою промову та «наводити лад» у своїх думках. У дебатному клубі дитина вчиться розмовляти на ту чи іншу тему, не соромитися висловлювати свою думку. Діти здобувають досить важливу в житті навичку – вміння слухати. Для підлітків важлива можливість розвитку загалом.

Пам'ятка для учасників дебатів

Логічні доводи вимагають перевірки на наявність помилок, яку ви можете здійснити за допомогою питань:

- Чи правильний приклад покладено в основу узагальнення?
- Чи має приклад відношення до узагальнення?
- Чи достатньо наведено прикладів?
- Чи дійсно доцільно порівнювати ці явища?
- Чи виникає передбачуваний наслідок, якщо відсутня причина, що названа?
- Чи немає інших можливих причин?
- Чи немає інших можливих наслідків?

Теми дебатів для обговорення в дискусійному клубі

Суспільно-політичні теми
Генна інженерія аморальна
Економічний розвиток має домінувати над економічними проблемами.
Уряд зобов'язаний забезпечити добробут своїх громадян.
Має існувати військова служба за наймом.
Треба повністю знищити ядерну зброю.
Нації мають відмовитися від іноземних впливів та підтримувати власну культуру.
Приватне життя політиків має бути відкритим для розгляду громадськості.
Уряд зобов'язаний забезпечити охорону здоров'я всіх громадян.
Екологічним кризам надається перебільшене значення.

Таким чином, різновидами публічної суперечки є дискусія, полеміка, диспут, дебати. Формами дискусії є «концентричні кола», «засідання суду», «форум», «техніка акваріума». Метою полеміки є утвердження однієї точки зору як

правильної, проте необхідно пам'ятати, що головним у суперечці є досягнення істини. Диспут, як правило, проводять, щоб знайти шляхи для вирішення складної, важливої для присутніх проблеми. Дебати є заздалегідь організованим публічним обговоренням питань, за якого учасники викладають власні ідеї, програми, погляди на вирішення важливих громадських та державних проблем. Навчальні дебати готують здобувачів освіти до активної участі у житті громади, суспільства, держави, в якій вони живуть.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Схарактеризуйте форми дискусій.
2. Прокоментуйте поради учасникам дискусії.
3. Яке основне завдання полеміки?
4. Схарактеризуйте полемічні прийоми.
5. Перерахуйте правила ведення полеміки.
6. Що таке диспут?
7. Розкрийте історію походження дебатів.
8. Опишіть хід Оксфордських дебатів.

ПИТАННЯ ГАРАНТОВАНОГО РІВНЯ ЗНАНЬ

1. Основні розділи й поняття класичної риторики. Закони красномовства.
2. Особливості ораторського мистецтва в інформаційному суспільстві.
3. Зasadничі принципи американської риторичної традиції.
4. Поняття публічної промови. Інвенція як розділ класичної риторики.
5. Етапи підготовки промови: вибір теми, складання плану, збирання матеріалу, запис, робота з текстом, тренування та запам'ятовування промови.
6. Планування промови. Чинники успіху теми. Типи підготовки до промови, переваги і недоліки кожного з них. Методи підготовки: вивчення першоджерел, запам'ятовування, виписки, зберігання інформації. Робота над

стилем (лексикою) та логікою тексту. Розмітка знаками партитури. Природні закони запам'ятовування: концентрація (враження), повторення, асоціація. Техніка запам'ятовування.

7. Структура ораторського твору та вимоги до його організації. Головні структурні частини композиції промови: вступ, головна частина, висновок.

8. Ораторські прийоми захоплення уваги у вступі: прийом співпереживання, прийом парадоксальної ситуації, формулювання проблемного питання, апеляції (до безпосередніх інтересів слухачів, до подій, часу, місця, до авторитету), гумористична ремарка.

9. Основні композиційно-мовні конструкції викладу теми: розповідь, опис, пояснення, аргументація, спростування. Основні поняття і закони диспозиції. Логічні закони аргументації. Аналогічна аргументація. Демонстрація. Способи розташування аргументів та їх класифікація. Основні способи інтеграції тексту промови: колегезія, проспекція, ретроспекція. Функції та типи закінчення: елегантний фінал, доцільний підсумковий фінал (узагальнення, спонування).

10. Основні ознаки мовної культури промовця: правильність, точність, логічність, багатство та різноманітність, чистота, доречність, достатність і ясність мовлення.

11. Засоби досягнення образності ораторського мовлення. Поняття художнього образу. Рівні художньої образності у мовленні оратора: звуковий (алітерація, асонанс), логічний (аналогізація), лексичний (тропи) та синтаксичний (фігури). Троп та його різновиди: порівняння, епітет, метафора, алегорія, метонімія, гіпербола, та ін. Синтаксичний рівень художньої виразності мовлення – фігури (зевгма, хіазм, симплока) та стилістичний рівень образності мовлення (антитеза, іронія, каламбур, парадокс, анафора, інверсія тощо). Риторичні засоби персоніфікації: риторичні звертання, риторичні запитання.

12. Акція як завершальний етап реалізації риторичної мети. Методика і техніка публічного мовлення.

13. Проблема ораторського шоку, його причини та техніка подолання. Стратегія поведінки оратора (перед виступом, як виходити, як сидіти і стояти перед аудиторією, яке місце обрати для виголошення промови).

14. Роль невербальних засобів у формуванні образу оратора: міміка, погляд, кінетика, жести. Інтенація як основний чинник актуалізації мовлення. Структурні компоненти інтонації: зміна тону голосу за висотою, зміна темпу мовлення, логічні й психологічні паузи, зміна тембру звучання голосу. Техніка правильного дихання оратора. Цільова установка оратора: проінформувати (навчити), переконати, заохотити, розважити, самопрезентувати.

15. Класичний образ оратора, його характерні риси. Типи ораторів: раціонально-логічний, емоційно-інтуїтивний, ліричний (художньо-образний).

16. Поняття про риторичний ідеал. Чинники, що формують образ ідеального оратора. Пафос, логос та етос як чинники вияву риторичної майстерності. Етично-моральний кодекс оратора. Риторичні ідеали сучасної риторики: маніпулятивно-прагматичний (американський), гуманістичний, тоталітарно-пропагандистський (агональний).

17. Завдання оратора-початківця щодо формування індивідуального ораторського стилю публічного мовлення в межах гуманістичного риторичного ідеалу.

18. Характеристика аудиторії: соціально-демографічна, суспільно-психологічна, індивідуально-особистісна, формально-ситуативна тощо. Мотиви, інтереси, настанови (цільові спрямування) як ознаки аудиторії та елементи її портрета. Суб'єктивні та об'єктивні перешкоди контакту аудиторії й оратора та шляхи їх подолання.

19. Моделювання та управління аудиторією. Основні засоби встановлення контакту з аудиторією. Техніка подолання опору аудиторії. Способи впливу на людей під час комунікації (переконання, навіювання, психічне зараження).

20. Еволюція терміна *презентація*. Сучасне трактування поняття «презентація».

21. Презентація і спілкування.

22. Типи презентацій. Структура презентації. Внутрішня техніка побудови презентації. Вимоги до презентацій. Цілісність презентації: риторичні прийоми, взаємодія з аудиторією, аудіовізуальний ланцюжок. Запитання і відповіді як частина процесу виголошення презентації.

23. Печа-куча як ефективна форма організації публічного виступу.

24. Суперечка як предмет еристики. Сутність публічної суперечки. Учасники суперечки. Стратегія суперечки. Пропонент та опонент.

25. Тактика суперечки. Найпоширеніші прийоми ведення суперечки. Загальні вимоги до суперечки. Некоректні способи ведення суперечки. Прийоми мовного впливу в суперечках. Невербальні прийоми впливу в суперечках.

26. Правила та помилки в суперечці.

27. Суть понять *дискусія*, *полеміка*, *диспут*, *дебати*. Етапи суперечки. Види суперечки: за метою та цілями, за соціальним призначенням. Дискусії очні і заочні, рівноправні й нерівноправні, групові й індивідуальні. Типи диспуту (диспут-доведення, диспут-узагальнення, диспут-імітація).

Тематика есе

Загальні вимоги до написання есе стосуються самого тексту, його змісту та структури:

1. Лаконічність викладу матеріалу. Нарис має бути аргументованим та переконливим. Всі аргументи – підтвердженими та перевіреними.

2. Оригінальність. Під час оформлення есе категорично забороняється використання чужих робіт, їх повне або часткове копіювання.

3. Забороняється використовувати в текстах сленг чи ненормативну лексику, вислови, що пропагують ворожнечу, шкідливі звички чи насильство.

4. Есе має містити проведений автором аналіз проблеми, суб'єктивну авторську позицію (в цілому під час оформлення есе головне розкрити і проблему, і особистість автора та його світогляд).

5. Есе має складатись з таких частин: вступ (опис тези), аргументи або основна частина (підтвердження або спростування тези за допомогою цитат, прикладів з життя, історичних подій, законів та актів), висновок (остаточна позиція автора щодо конкретного питання).

Есе не має рекомендованого обсягу. Кількість сторінок варіюється від 3 до 10.

- Чи вища освіта може замінити практичний досвід?
- Чи не призведе розвиток науки до деградації духовності людини?
- За якими критеріями краще обирати професію?
- Як наповнити життя людини сенсом?
- Чи кожна людину можна назвати особистістю?
- Чому важливо знати свій родовід?
- Чи заслуговують на смертну кару люди, які вчинили тяжкі злочини?
- У якому віці доцільно розпочинати реалізацію виборчого права?
- Що робить групу людей нацією?
- Чому занепадають цивілізації?
- Чи правильно дозволяти компаніям, які виробляють алкогольні напої та тютюнові вироби, використовувати рекламу?
- Чи правильно батькам стежити за користуванням Інтернетом своїх дітей?
- У чому цінність мистецтва?
- Чим небезпечні інформаційні технології?
- Що є справжньою цінністю в людському житті?
- Як віра може досягти успіху?
- Чи завжди треба говорити правду?
- Чим свобода відрізняється від сваволі?
- Чим небезпечна безвідповідальність?
- Чи завжди варто довіряти людям?
- Чи завжди гроші – зло?
- Чи можна пробачати зраду?

Рекомендована література

1. Абрамович С., Чікарьова М. Мовленнєва комунікація : [навч. посіб.]. Київ : Видавничий дім Дмитра Бураги, 2013. 460 с.
2. Гузенко І. І. Риторика. / І. І. Гузенко. Львів, 2014. 328 с.
3. Кавера Н. В. Практикум з риторики: [навч. посіб. для ВНЗ]. Київ : Кондор, 2015. 178 с.
4. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації : [навч. посіб.]. Суми : СДУ, 2011. 187 с.
5. Кушнір Р. Мистецтво відповідального спілкування [навч. посіб.]. Дрогобич: Коло, 2017. 240 с.
6. Мацько Л. І. Риторика : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Вища шк., 2003. 311 с.
7. Онуфрієнко Г. С. Риторика : [навч. посіб. для ВНЗ]. Київ : Центр навчальної літератури, 2016. 624 с.
8. Плотницька І. М. Ораторське мистецтво / І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. К. : НАДУ, 2011. 128 с.
9. Прокопчук Л. В. Риторика / Л. В. Прокопчук. Вінниця : Нілан-ЛТД, 2017. 206 с
10. Селіванова О. О. Основи теорії мовної комунікації : [підручник]. Черкаси : Вид-во Чабаненко Ю. А. 2011. 350 с.
11. Семенюк О. А., Парашук В. Ю. Основи теорії мовної комунікації : [навч. посіб. для ВНЗ]. Київ : Видавничий центр «Академія», 2010. 240 с.

Додаткова література

12. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі : монографія. Черкаси : Брама-Україна, 2008. 400 с.
13. Грицаєнко Л. М. Основи красномовства : навчальний посібник / Л. М. Грицаєнко. Київ : КНУТД, 2013. 244 с.
14. Кубрак О. В. Етика ділового та повсякденного спілкування : [навч. посіб. для ВНЗ]. Суми : Університетська книга, 2016. 222 с.
15. Куньч З, Городиловська Г., Шмілик І. Риторика : [навч. посіб. для ВНЗ].

Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2016. 496 с.

16. Кушнір Р. Великий оратор, або як говорити так, щоб Вам аплодували стоячи [навч. посіб.]. Дрогобич : Коло, 2013. 258 с.

17. Левченко О. П. Науковий стиль: культура мовлення: [навч. посіб.]. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. 204 с.

18. Лисенко Н. О. Культура наукової мови: [навч. посіб.]. Харків : Тім Пабліш Груп, 2015. 224 с.

19. Макович Х. Я. Словник термінів і понять з риторики. / Х. Я. Макович, Л. О. Вербицька, Н. О. Капітан. Львів, 2016. 140 с.

20. Нікітіна А. В. Самостійна робота студентів з риторики : навч.-метод. посіб.. Старобільськ : Вид-во ДЗ ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2015. 313 с.

21. Новий український правопис. Київ : Наукова думка, 2019. 284 с.

22. Павлюк Л. С. Риторика, ідеологія, персуазивна комунікація [Текст]. Л. : ПАІС, 2007. 168 с.

23. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування : [навч. посіб.]. Львів : СПОЛОМ, 2001. 224 с.

24. Сербенська О. А. Культура усного мовлення. Практикум : [навч. посіб.]. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 216 с.

25. Тофтул М. Г. Мистецтво полеміки: [посіб. для студ.]. Київ, 1999. С. 275–294.

Інформаційні ресурси

1. Дикція. 3-ій урок ораторського мистецтва
<http://www.youtube.com/watch?v=jL4MYbvushc>

2. Імідж. Основи ораторської техніки <http://rhetoric-hall.com.ua/content/institut-ritoriki-imeni-dkennedi>

3. Колотілова Н. А. Риторика // http://pidruchniki.ws/15840720/ritorika/ritorika_-_kolotilova_na

4. Мистецтво мовлення: риторика і ораторська майстерність
<http://www.youtube.com/watch?v=ZrGDIYnTetY>

5. Національна бібліотека ім.В. І. Вернадського / [Електронний ресурс] –

Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>

6. Обласна наукова бібліотека (м. Рівне, майдан Короленка, 6 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lib.rv.ua/>

7. Олійник О. Б. Риторика // http://pidruchniki.ws/15840720/ritorika/ritorika_-_oliynik_ob

8. П'ять золотих правил успішного оратора http://www.youtube.com/watch?v=K5S5De1_S_I

9. Рівненська централізована бібліотечна система (м. Рівне, вул. Київська, 44) / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cbc.rv.ua/>

10. Словник термінів міжкультурної комунікації / Уклад. Ф. Бацевич / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://terminy-mizhkult-komunikacii.wikidot.com/>

11. Трибуна лідера. Заговори, щоб я тебе побачив <http://www.youtube.com/watch?v=6o4YsrR2eI8>