

ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ
ІМЕНІ ІВАНА БОБЕРСЬКОГО

Кафедра гуманітарних дисциплін

Гузенко І. І.

ЛЕКЦІЯ № 5

Практичні аспекти риторики

з навчальної дисципліни

«РИТОРИКА»

для студентів спеціальності

073 «Менеджмент»

Рівня вищої освіти:

бакалавр

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

на засіданні кафедри

гуманітарних дисциплін

«31» серпня 2020 р. протокол № 1

Зав. кафедри _____ проф. О. А. Полянський

ЛЕКЦІЯ 5. Практичні аспекти риторики

1. Методика та етапи підготовки промови.

2. Логіка та емоції в промові.

3. Ораторські прийоми у літературній мові.

1. Методика та етапи підготовки промови

Будь-яка промова чимось подібна до наукового дослідження. Якщо вона навіть не містить нових ідей чи відкриттів (як, наприклад, наукова лекція), то принаймні будується, як «пошук істини». Виступаючи перед аудиторією, оратор повинен проголошувати щось вагоме й нове. Виступ повинен бути актуальним, змістовним. Лише за таких умов його слухатимуть.

Оратор повинен ґрунтовно володіти основними аспектами проблеми, бути освіченим у галузі знання, яку пропонує увазі своїх слухачів. Малоерудованість відразу помітна, довіри в аудиторії такий оратор не викликає.

Промова, зазвичай, потребує попередньої підготовки, адже від ґрунтовності залежить вагомість і переконливість викладу. Освіченість має таку властивість: чим більше людина знає чужих думок, тим самостійнішим стає її власне мислення, тим оригінальніша вона у поглядах, а звідси – цікавіша для інших. Не слід лякатися того, що тема маловивчена, що з цього питання «мало літератури». Якщо й справді так, то це свідчить про те, що промовець вільний від чужих думок і має право викладати власні міркування.

Споконвіку значними недоліками промови вважалися переказ чужих думок без власної оцінки. Але сама лише «власна» позиція може інколи засвідчити хіба що малокомпетентність промовця. Отже, «знання – сила»!

Етапи підготовки промови.

Як усяка інтелектуальна діяльність, підготовка промови – процес творчий, і кожен має право використовувати власну методику. Інколи можна почути думку, наче промовці самі дивуються, як у них складається той чи інший текст, особливо імпровізація. Але більшість початківців нерідко ніяковіють, якщо їм доводиться звертатися із своїм словом до великої аудиторії. Запропонований матеріал вони переписують з якихось джерел, але, слухаючи такий виступ, відразу

відчуваєш незграбність, некомпетентність, маловченість і, врешті-решт, цілковиту відсутність впевненості в собі. Такий промовець породжує лише співчуття.

Підготовка промови містить такі етапи: вибір теми – складання плану – збирання матеріалу – запис промови – розмітка тексту знаками партитури – тренування.

Вибір теми.

Термін «тема» походить від грецького «положення, основа». За Сопером, «тема — це те, про що йдеться». Часто лекторові пропонують виступити на чітко визначену тему. Так, академічна доповідь у стінах вищого навчального закладу визначається навчальним планом чи науковим керівником. Тема завжди конкретна, стосується одного питання. У межах однієї теми є ще підтеми.

Необхідно зважати на свої можливості, оскільки можна взятися за велику й актуальну тему, але не впоратися з нею. Отже, доцільно обирати тему під силу ораторові. Відомий знавець техніки спілкування Дж. Карнегі неодноразово зазначає, що розуміння між людьми виникає лише тоді, коли звертатися до іншого з великим і щирим інтересом до його проблем. Зокрема, легко зацікавлюються відповідною темою фахівці. Якщо оратор говоритиме, наприклад, із спортсменами, й засвідчить знання специфіки їхньої праці, стурбованість проблемами спортивного життя, – можна сказати, він близький до успіху. Необхідно уникати загальних фраз і банальних істин: аудиторія слухатиме не того, хто знає загальновідоме, а того, хто підкаже, як вирішити жагучі проблеми. Отже, ви повинні володіти своїм матеріалом краще ніж слухачі. Належний ореол вам створять стриманість і скромність. Отже, тему слід розуміти як проблему, завдання, які треба вирішити.

Наведемо чинники успіху теми:

1. Основні інтереси аудиторії. Оратор повинен знати, до кого саме він звертається: до менеджерів, медиків, до любителів книги чи неписьменних.
2. Новизна теми.

Обираючи тему, слід відразу ж з'ясувати для себе, якої конкретної мети ви прагнете. Адже тримати людей у напруженій цікавості можна й дві години, але вони можуть розійтися, знизуючи плечима: а що, власне, оратор нам хотів сказати?

Тож вибирайте теми, які ви спроможні пояснити.

Складання плану.

Плани бувають трьох видів: простий, складний і цитатний. Простий план – це низка непоширених речень. Наприклад:

Тема: «Види красномовства та сфери його ужитку».

План

1. Академічне красномовство.
2. Політичне красномовство.
3. Юридичне (судове) красномовство.
4. Церковне красномовство.
5. Суспільно-побутове красномовство.

Складний план – це своєрідне поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Крім того, до нього зазвичай вводять вступ та висновки. Наприклад:

Тема: «Види красномовства та сфери його ужитку».

План

I. Вступ. Потреба у видовій диференціації красномовства залежно від сфери його ужитку.

II. Основна частина. Диференціація видів красномовства.

1. Академічне красномовство:

- лекція;
- диспут;
- реферат;
- виступ на науковій конференції.

2. Політичне красномовство:

- політична промова;
- політична інформація;
- політична бесіда тощо.

III. Висновки. Оратор повинен дотримуватися жанрово-видових норм красномовства.

Цитатний план – це план, подібний до простого, але замість непоширених речень тут вживаються цитати, які конденсують суть цього питання. Наприклад:

Тема: «Види красномовства та сфери його
ужитку» План

1. «Академічне красномовство – це ораторське вміння науковця та викладача, який доповідає щодо результатів дослідження чи популяризує досягнення науки».
2. «Політичне красномовство – це виступ оратора, що виражає інтереси тої чи іншої партії (політичної сили) чи роз'яснює будь-яку суспільно-політичну ситуацію».

Як ми пам'ятаємо, з античних часів прийнято певну схему промови (вступ, основна частина, висновки). Подальший досвід деталізував її (вступ є зацікавленням; основна частина – описом, оповіддю та міркуванням; висновки – це переконання).

Попрацювавши за цією схемою, ви набудете вміння миттєво схоплювати матеріал, систематизувати його в пам'яті, імпровізувати переконливу й ґрунтовну промову вмиль.

Збирання матеріалу.

Матеріал для промови може конденсувати власний і чужий досвід. Матеріалом з власного життя можуть бути: власні думки, спостереження, емоції тощо. Матеріал, що містить чужий досвід – це, насамперед, книги, журнали, газети. Якщо промовець підкріплює власні думки цитатами, то вони набувають більшої значущості. Існує певна система правил, що допомагає швидше знаходити матеріал для промови і правильно ним користуватися.

Типи підготовки до публічного виступу

Існують три типи підготовки до публічного виступу:

- написання повного тексту промови;
- запис головних положень (тез та аргументів);
- виголошення промови експромтом.

Перший тип підготовки (написання тексту) рекомендується для відповідальних, офіційних ситуацій. Написання повного тексту промови певним чином дисциплінує оратора, адже в нього є можливість ретельно продумати формулювання власних думок і точно розрахувати тривалість промови.

Виступ з попередньо написаним текстом промови може здійснюватися трьома шляхами:

- промову читають за рукописом;
- промову вивчають напам'ять;
- промову виголошують з опорою на текст.

Найменш прийнятною для успішного публічного виступу є промова, яку читають за рукописом. Оратору важко встановити контакт з аудиторією тому, що записи утворюють певний бар'єр між ним та слухачами. Погляд оратора зосереджений на тексті, а не на аудиторії. Відповідно, йому важко слідкувати за реакцією слухачів. Аудиторія навряд чи позитивно сприйматиме таку промову.

Промова, яку повністю вивчають напам'ять, вимагає чималих зусиль від оратора. Вона сприймається позитивно.

Найбільш прийнятною є промова, яку виголошують з опорою на текст. В аудиторії створюється уявлення про вільне володіння оратором даним матеріалом. У досвідченого оратора в таких випадках є можливість під час виступу вносити зміни до промови залежно від реакції слухачів.

На початкових етапах бажаним є писати текст промови. Такі вправи сприяють формуванню стилю та вдосконаленню навичок письмової комунікації.

Другий тип підготовки (запис головних положень) є оптимальним для досвідченого оратора. Промова допускає зміни під час виступу залежно від того, як аудиторія її сприймає.

Риторика рекомендує певні положення записувати, а при виступі зачитувати. Це цитати й цифровий матеріал.

Якщо оратор вибирає такий тип підготовки до промови, то йому варто записати:

- 1) перші та останні фрази промови;
- 2) формулювання тез та аргументів;
- 3) цитати й цифровий матеріал.

Третій тип підготовки (умовно) – це імпровізована промова. Проте, як відомо, найкращий експромт – це підготовлений експромт. Перевагою імпровізованої промови можна вважати розвиток впевненості у собі. Якщо ораторові вдалось

підготувати промову за кілька хвилин і його виступ був успішним. З іншого боку, це може призвести до того, що в подальшій діяльності оратор відмовлятиметься від ретельної підготовки й буде покладатись на натхнення.

Таким чином, для здобуття майстерності в мистецтві публічних виступів потрібно:

- готуватись до промови (писати текст або головні положення);
- читати промову тільки в тих випадках, коли вибір слів має надзвичайно

важливе значення.

Джерела знаходження матеріалу

Перед оратором дуже часто постає запитання про те, де взяти матеріал для промови? Найбільш вагомим джерелом знаходження інформації є, звичайно, читання. У наш час існує дуже багато різноманітної літератури. Однак потрібно вміти з нею працювати, тим більше, що зовсім невелика кількість книжок характеризується великою інформативністю. Виділяють три етапи роботи з літературою:

- 1) відбір літератури;
- 2) ознайомлення з відібраною літературою;
- 3) опрацювання відібраної літератури.

Підсумком першого етапу (відбору літератури) є список джерел. Щоб відібрати необхідні книги, достатньо проглянути їх «по діагоналі», тобто ознайомитися з анотацією, змістом, переглянути перший і останній розділи, звернути увагу на стиль викладу.

Підсумком другого етапу (ознайомлення з відібраною літературою) є розмітка матеріалу в різних книгах. Значно спрощують цю процедуру ті випадки, коли книги є власністю оратора. Тоді маркером виділяють ключові слова, фрази, абзаци. Корисно робити закладки або виписувати номери відповідних сторінок.

Підсумком третього етапу (опрацювання відібраної літератури) є виписки з книг. Якщо текст сподобався, його потрібно обов'язково виписати. Однак виписки також потрібно робити грамотно. Більшість риторів рекомендують робити виписки на картках: кожному виписку на окремій картці. При цьому зверху вказують тему, якої стосується запис, а внизу – вихідні дані джерела. Бібліографічний опис джерела

повинен складатися з таких компонентів: автор, назва книги, місто, видавництво, рік видання, кількість сторінок, сторінка. Наприклад:

Сосюр Ф. де. Курс загальної лінгвістики. – К.: Основи, 1998.– 324 с. – С. 28.

У сучасному світі є ще одне надзвичайно потужне джерело інформації. Це Інтернет. Робота в цій мережі значно економить час. У ній можна віднайти матеріал щодо будь-якої теми різної складності. Однак попередній перегляд того, що пропонують пошукові системи, не втрачає своєї значущості.

Не варто виписувати все, що здається цікавим. Такі записи великі за обсягом і ними незручно користуватися. Виписувати потрібно лише цінні думки. Для ораторської діяльності найважливішою залишається авторська розробка предмета промови. Саме в такий спосіб оратор може сформулювати ті положення й у тому вигляді, в якому їх повинні сприйняти слухачі.

Диспозиція (від лат. «disposition» – «розташування») – це розділ риторики, який вивчає структуру ораторської промови.

На сьогодні оптимальною є така структура промови:

1. Вступ.
2. Головна частина.
3. Завершення.

Вступ до промови

В ораторській промові вступ має найважливіше значення. Мета вступу – це встановлення контакту з аудиторією. Якщо у перші хвилини оратору це не вдалося зробити, тоді навряд чи його виступ буде успішним.

Найпоширенішими є три прийоми, які використовуються у вступі:

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

Перший прийом (привертання уваги аудиторії):

Оратор підкреслює своє право говорити на певну тему.

Маються на увазі ситуації, коли аудиторія готова слухати, треба тільки стимулювати її інтерес до доповідача. Риторика в подібних випадках рекомендує тактику, що

зорієнтована не на презентацію особистості оратора, а на презентацію його ставлення до того, що відбувається. Наприклад:

Шановні слухачі! Ви вже прослухали цікаві й яскраві виступи моїх колег з проблем... Я сам з великим задоволенням прослухав їх і тепер продовжу цю тему. Хочу запропонувати вам своє бачення цих питань.

Другий прийом («початок здалеку») використовується переважно в конфліктній аудиторії. Завдання оратора за таких умов полягає в тому, щоб налаштувати аудиторію на позитивне сприйняття промови.

Риторика в подібних випадках рекомендує створити, по можливості, «нейтральний» фон для подальшого спілкування. Для цього можна:

— вказати на неможливість однобічної оцінки певного явища й тим самим підштовхнути слухачів до готовності вислухати інші погляди на проблему;

— використати «обхідний маневр», тобто виразити думку аудиторії як власну й поступово показати, що наслідки з цього положення неслухні, хибні.

Третій прийом («несподіваний вступ») передбачає безпосереднє звертання оратора до основної проблеми. Як правило, подібний прийом використовується у тих ситуаціях, коли аудиторія вже жваво зацікавлена в розгляді певної теми. Тоді оратору потрібно розпочати промову з сильної риторичної фігури. Здебільшого такою фігурою виступає риторичне запитання. Класичним прикладом подібного вступу є початок Цицероном своєї першої промови проти Катиліни:

«Доки ж ти, Катиліно, будеш зловживати нашим терпінням?

Як довго ще ти, у своїй люті, будеш знущатися з нас? До яких меж ти будеш хизуватися своїм нахабством, що не знає шор? Невже тебе не збентежили на Палатині, ні варта, що обходить місто, ні страх, що обхопив народ, ні присутність всіх чесних людей, ні вибір цього так надійно захищеного місця для засідання сенату, ні обличчя і погляди присутніх? Невже ти не розумієш, що твоя змова вже відома всім присутнім і викрита? Хто з нас, на твою думку, не знає, що робив ти останньою, що попередньою ніччю, де ти був, кого скликав, яке рішення прийняв? О часи! О звичаї!».

Вибір оратором того чи іншого прийому вступу диктується особливостями конкретної мовленнєвої ситуації, насамперед характером аудиторії. Перші фрази

мають бути ретельно підготовлені, адже саме вони мають важливе значення для встановлення контакту зі слухачами.

У риториці виділені також універсальні прийоми вступу, які можна використовувати в ораторських промовах на будь-яку тему в будь-якій аудиторії:

- цитата;
- яскравий приклад;
- комплімент;
- проблемне запитання;

Загальні характеристики першої частини промови можна окреслити таким чином: вступ має бути коротким та яскравим.

Головна частина.

Способи подання матеріалу.

Загальна мета головної частини – це обґрунтування тез оратора.

Матеріал може подаватися шляхом:

- природним;
- штучним.

Природний або історичний шлях подання матеріалу характеризується найменшим втручанням оратора у виклад.

Матеріал викладається у хронологічній послідовності крок за кроком від більш ранньої події до більш пізньої. Цей спосіб зображує події так як вони відбувались у реальній дійсності. Роль оратора в таких випадках подібна до ролі літописця (головне – не забути, що за чим відбувалось). Перевагою історичного способу є прозорість такого подання матеріалу для аудиторії. Він легко сприймається, запам'ятовується, не викликає напруги думки.

Природний шлях викладу рекомендують використовувати у промовах, мета яких полягає в інформуванні аудиторії.

Штучний шлях викладу характеризується ієрархічністю, коли оратор сам впорядковував певний матеріал, при цьому він міг порушувати хронологію, ставити наслідки перед причинами тощо.

Подібне впорядкування матеріалу вимагає від оратора досить високого рівня майстерності.

Штучний шлях реалізується такими способами:

- дедуктивним;
- індуктивним;

При штучному впорядкуванні промови в риториці пропонують певний порядок розташування аргументів. Він полягає в тому, що спочатку подаються сильні аргументи, потім – слабкі, а наприкінці – найсильніший аргумент.

Завершення промови

Завершення – дає можливість оратору посилити переконливість своїх думок, які було обґрунтовано в основній частині. Загальна мета завершення – закріплення оратором своїх положень у свідомості аудиторії.

Найпоширенішими є прийоми:

- формулювання;
- апелювання.

Перший прийом (формулювання висновків) полягає в тому, що оратор повертається до найважливіших пунктів головної частини.

Формулювання висновків є досить поширеним способом завершення ораторських промов. Оратор ще раз наголошує на важливих думках свого виступу. При цьому доцільно перераховувати ті пункти, які повторюють за допомогою конструкції:

По-перше... По-друге... По-третє...

Другий прийом (апелювання) полягає в тому, що оратор намагається емоційно завершити свою промову та вплинути на почуття аудиторії. Найчастіше використовується тоді, коли людина намагається сформулювати у слухачів намір певним чином діяти.

Вибір того чи іншого прийому завершення диктується конкретними умовами спілкування. Насамперед оратору слід зважити на мету промови. Для інформативних промов більше підходить завершення через формулювання висновків, а для переконуючих – апелювання.

Останні фрази завершення мають бути ретельно продумані оратором, адже вони сприяють закріпленню того враження, яке склалось в аудиторії під час усієї

промови. У межах риторики встановлені певні загальні прийоми завершення, що підходять до промов на будь-яку тему:

- цитата;
- ілюстрація;
- подяка аудиторії, яка має вигляд розгорнутого компліменту;

При виборі прийому завершення як подяки оратору не слід обмежуватися простою фразою: «Дякую за увагу!». Потрібно конкретизувати комплімент аудиторії. Наприклад:

«На завершення я б хотіла подякувати вам за те, що так уважно мене слухали і задавали цікаві запитання. Дуже приємно було з вами співпрацювати» або «Дякую за увагу. Було дуже приємно виступати у вашій уважній і доброзичливій аудиторії» та ін.

Ефективне завершення виступу має таке саме значення як і вдалий вступ.

Спробуємо застосувати почуті теоретичні знання на практиці.

Послухаймо промову на тему: «Що означає жити гарно?»

Життя єдине, неповторне, радісне і сумне, сповнене глибоких переживань, солодке, як мед, і гірке, як полин. За нього треба боротись, щоб, оглядаючись на прожиті роки, не вважати їх втраченими чи даремно прожитими.

Як часто ми поспішаємо, не встигаємо, марно гайнуємо час, іноді залишаємось на одинці з інформаційною агресивністю сучасного суспільного життя, прагнемо плисти за течією. Та легкий шлях – не завжди правильний шлях.

Нам дано життя – шлях обираємо самі. Тому у кожного із нас під небесами своя висота. Вона залежить від обривів душі, від її глибини. Учімося жити так, аби людям, які перебувають поруч з нами, стало трішечки тепліше, даваймо можливість світити у світі іншим.

Який зміст ми вкладаємо в поняття «жити гарно»?

Кожен із нас хоче жити гарно. Всі ми мріємо про це. Я переконана, що не можна поганими засобами досягнути доброї мети. Постараюся жити з чистою душею і мати справжніх друзів. Думаю, що кожній людині для щастя потрібна доброта. Найперше уявлення про доброту ми отримуємо в родині від матері, батька,

бабусі, інших близьких людей. Ми повсякденно відчуваємо доброту вчителів, батьків, друзів, які піклуються про нас. Вдячні тим людям, які допомагають безкорисливо.

Загальний смисл існування для всіх людей – любити життя і робити його кращим. Кожен, хто з'явився на світ, претендує на щасливу долю.

Фейербах писав: «Прагнення до щастя – це прагнення прагнень». Хто віднаходить своє щастя у праці, хто – у великій кількості грошей, а хто – в коханні, а хто – у подоланні себе, у самовдосконаленні. Життя – це можливість

Скористайся нею.

Життя – це краса,

Милуйся нею.

Життя – це мрія,

Здійсни її.

Життя – це виклик,

Прийми його.

Життя – це багатство,

Не розтрать його.

Життя – це кохання,

Насолоджуйся ним сповна.

Життя – це таємниця,

Пізнай її.

Життя – це фортуна,

Шукай цю мить.

Життя таке чудове,

Не згуби його,

Це твоє життя, борись за нього!

Духовний заповіт Матері Терези

2. Логіка та емоції в промові

Є думка, наче промова повинна бути насамперед «емоційною», насиченою живими та відкритими почуттями, інакше, мовляв, виникає враження нещирості. Не заперечуючи справедливості таких вимог, зазначимо, що лише емоціями аудиторію переконати важко. Вислухавши емоційну, але малозмістовну промову, слухачі розходяться з невиразним почуттям невдоволення: начебто все було й щиро, й гаряче, але про що, власне, говорив оратор?

Як зазначив Сопер: «Під час промови важливо не те, що відбувається на трибуні, важливо, що відбувається у свідомості слухачів».

В основі логічного аналізу закладено вибір системи цінностей: щось ми вважаємо прямим, а щось — кривим. Будь-яка промова має в основі аксіологію (вчення про цінності, розмежування добра та зла). Перед виступом оратор повинен чітко усвідомити, що саме він виголошує як непорушну істину. Погане враження справляє той, хто починає шукати істину безпосередньо на трибуні.

Логіка як метод переконання аудиторії

Система логічних доказів – авторитетних посилань, статистики, різноманітних прикладів і висновків – працює на переконання слухачів. У мисленні здавна виділяють два методи – індукцію та дедукцію.

Індукція – це хід думки від часткового до загального. Наприклад, *Василь говорить грамотно, цікаво та змістовно. Василь – добрий ритор. Отже, добрий ритор говорить грамотно, цікаво і змістовно.*

Дедукція, навпаки, – хід думки від загального до часткового. Наприклад, *Добрий ритор говорить грамотно, цікаво і змістовно. Василь – добрий ритор. Отже, Василь говорить грамотно, цікаво і змістовно.*

Індуктивну логіку доцільно застосовувати, якщо ми узагальнюємо великий за обсягом статистичний матеріал, проаналізувавши чимало прикладів.

Існують закони логіки, які не слід порушувати ораторові. Саме слово «логіка» (від грец. – побудований на міркуванні) означає науку про форми та засоби висловлення думки. Цей термін пов'язаний з відомим нам поняттям «логос» – слово, зміст, основа, наука. Антична та середньовічна наука вивела такі закони логіки:

1. Закон тотожності (всяка суть збігається сама із собою). На практиці це означає, що ми дотримуємося певного значення слова, уникаючи варіантів. Наприклад, якщо ми говоримо про дівочу косу, то слово «коса» ми маємо вживати лише у цьому значенні (пор.: «коса» як інструмент косаря).

2. Закон протиріччя (жодне судження не може бути водночас істинним і помилковим). Якщо вислови суперечать один одному, вони не можуть бути істинними.

3. Закон виключеного третього (істинним може бути або вислів, або його заперечення). З двох висловів, що суперечать один одному водночас у відношенні до одного і того самого предмета (явища, особи) лише один – істинний.

4. Закон достатньої підстави (будь-яке судження, що приймається, має бути належним чином обґрунтоване). Достатньою підставою для оратора можуть бути: фактичний матеріал, цитати, наочність. Усе це дає змогу переконати аудиторію у справедливості своєї думки.

Логічні помилки виникають, коли порушено вищезазначені закони логіки або логічні прийоми використано недобросовісно.

Основні види логічних помилок.

1. Підміна тези (побудова виступу на неправильних поглядах). Наприклад: «Вивчати логіку не треба, бо без неї можна прожити».

2. Неврахування полісемії слова. Наприклад: «Чи будемо ми сьогодні ввечері дивитися фільм? – Подивимося» (слово «подивимося» тут може означати і те, що співрозмовники подивляться фільм, і сумнів у цьому).

3. Об'єднання неспіввідносних понять. Наприклад: Цей чоловік має прекрасні жінку і авто.

4. Повторення доказу (тавтологія). Наприклад: «Цього не може бути, бо такого не може бути».

5. Нерозрізнення об'єктів дії, визначене невмінням правильно побудувати речення чи встановити зв'язок між реченнями. Наприклад: «Іван – сирота. Його батько помер, коли йому було 16 років» (незрозуміло, кому було 16 років – батькові чи синові).

Знання законів і типів логічних помилок допоможе промовцеві уникнути смішного й незграбного становища, коли його докази нікого не переконують.

Логічні моделі, наведені вище, потрібно мати на увазі при підготовці матеріалу, складанні плану виступу, написанні тексту. Ви повинні знати, що помилкові положення вашого виступу можуть у будь-який момент повернутися проти вас.

Емоційні моменти промови

Оратор потрапляє в атмосферу аудиторії, яка вже певною мірою емоційно налаштована. Це люди, що мають власну думку з питань, які ви висвітлюватимете, і відповідний настрій почуттів. Звертайте увагу на вік аудиторії – це допоможе обрати правильну та цікаву саме для цієї категорії людей тему промови й передбачити реакцію аудиторії. Наприклад, якщо аудиторія дитяча, то потрібно зважити, що діти не можуть спокійно сидіти упродовж, скажімо, години, їхня увага зосереджується на інших об'єктах. Тому у виступі перед дитячою аудиторією оратор повинен обов'язково змінювати форми розповіді, вводити у розповідь елементи гри, бесіди тощо. Молодіжна аудиторія достатньо емоційна та відверта: оратор повинен бути готовий до найнесподіваніших запитань. Зріла аудиторія менш емоційна, вона, на відміну від юнацької, передусім слухатиме ввічливо, але її важче зацікавити, її непросто захопити якоюсь ідеєю – словом, переконати.

Щоб не провести «невидиму» межу між собою та аудиторією, досвідчені оратори послуговуються займенником «ми», а не «я»: «Ми розглянемо», «Ми побачили». Це допомагає аудиторії відчувати себе активною учасницею творчого процесу, а не пасивними слухачами.

Переконати можна і шляхом логіки, і засобами художнього слова. Народ віддавна користувався художнім словом, навіть коли не знав грамоти: «Насупився, мов чорна хмара!» – говорилося про лихого, непривітного чоловіка, від якого чекаєш щомиті «грому й блискавки».

Нехтувати такими можливостями слова промовцеві не годиться.

3. Ораторські прийоми у літературній мові

Лексичний рівень тексту

Основним матеріалом оратора є слово. Словниковий запас культурної людини – багатий, гнучкий. Грамотна, чиста мова одразу створює враження освіченості, інтелігентності. Оратор як носій культури повинен послуговуватися передусім літературною мовою, нормованою правилами граматики. Промова, в якій багато помилок, не лише створює негативне враження про самого оратора, але й утруднює сприйняття самої промови, відволікає від теми.

Культура мови оратора – «це процес свідомого добору та використання тих мовних засобів, які допоможуть лекторові швидко й результативно досягнути мети в кожній конкретній ситуації публічного виступу».

Найпоширеніші мовні помилки, яких слід уникати ораторові:

1. Неправильний наголос. Іноді від наголосу може залежати і семантика (значення) слова, наприклад: орган – орган і т. п.
2. Неправильна вимова окремих звуків.
3. Невміння розрізняти окремі морфеми у слові. Наприклад, префікси: «Він обирав капелюх в магазині» (не «обирав», а «вибирав»).
4. Вживання дієслова-зв'язки «буде» (майбутній час) в контексті теперішнього часу. Наприклад: «Шевченко буде великий український поет» (не «буде», а «є»).
5. Тавтологія – повторення однокореневих слів. Наприклад: «Він переконливо переконав усіх у своїй правоті».
6. Використання плеоназмів (слів одного значення). Наприклад: «Поет у своїх віршах зобразив дійсність, реальне життя».
7. Слова-паразити; ну, скажімо, зрозуміло і т. п.

Оратор повинен дотримуватися граматичних норм.

Ораторські прийоми у літературній мові.

До тропів належать: епітети, порівняння, метафори, уособлення, персоніфікації і т. ін.

Троп – від грец. (зворот) – вживання слова чи виразу в переносному, образному значенні. Троп є обов'язковим елементом поетичної мови і нерідко – красномовства, його можна назвати формою художнього мислення. Тропи поділяють, зазвичай, на два розряди: прості (епітет та порівняння) і складні (усі інші).

Порівняння

Це – зіставлення одного предмета з іншим на основі їх спільної ознаки; своєрідний живопис словом, спрямований на те, щоб розбудити уяву слухача (читача): «*Зорі – то людській душі*» (П. Куліш). Порівняння відіграють важливу роль при описах, вони допомагають уявити об'єкт розмови.

Епітет

Від грец. (додаток). Епітет образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найхарактернішу чи вражаючу якість. «*Чи слід молодиці світити зрішним волоссям проти Божого сонця?*» (І. Нечуй-Левицький).

Метафора

Від грец. (перенесення) – перенесення значення (ознаки) слова за принципом подібності на ін. Наприклад: *чаша терпіння, у чужу душу не влізеши, випити гірку чашу* і т. ін. Метафору можна назвати «головним» тропом. У «Поетиці» Арістотеля наголошується на важливості опанування метафорами і зазначається, що вміння складати гарні метафори – ознака справжнього таланту.

Уособлення

Надання неживим речам або нелюдському життю людських рис: *лисичка-сестричка*. Уособлення характерне для фольклору з його міфопоетичною свідомістю, використовується також літераторами: «*А ліс шумить, стогне...*» (О. Кобилянська).

Персоніфікація

Цей прийом характерний для старовинної риторичної літератури: «*Туга зійшла по Руській Землі*» («Слово про полк Ігорів»).

Алегорія

Від грец. (іносказання) – зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. Алегорія однозначна (на відміну від символу), вона схожа на емблему. Наприклад: відома всім алегорія кохання – *серце*.

Метонімія

Від грец. (перейменування) – перенесення назви з одного предмета на інший за умови суміжності значень. Наприклад: *читати Франка* (як сам автор, так і його твори).

Синекдоха

Від грец. (співвідношення) – різновид метонімії, перенесення значення з одного слова на інше на основі кількісних відношень. Наприклад: *перемовитися словом; він має світлу голову; учень тепер вже зовсім не той*.

Гіпербола

Від грец. (перебільшення) – художнє перебільшення: «*Мало який птах долетить до середини Дніпра*» (М. Гоголь).

Літота

Від грец. (простота) – художнє зменшування. Наприклад: *Від Ніжина до Києва рукою подати*.

Евфемізм

Заміна священних, стилістично неприйнятних для якоїсь групи слів описовими синонімічними словами (зворотами). Наприклад: заміна в Біблії та в повсякденній мовній практиці імені Божого словом Господь.

Амфіболія

Від грец. (двозначність) – троп, в якому спостерігається гра непроясненим значенням слова. Наприклад: *Заєць в тролейбусі* (про кого йдеться – про лісового звіра в незвичній ситуації чи про безбілетника?).

Асиндетон

Від грец. (безсполучниковість). Може передавати статичність зображуваного явища, описуючи його з різних боків або його внутрішню динаміку. Наприклад: *Прийшов, побачив, переміг*.

Синтаксичний паралелізм

Повторення однакової структури речень. Наприклад: *Учення – світ, а невчення – тьма* (присл.), «*Що снилося, то снилося! А що я кажу, то вже кажу!*» (О. Кобилянська).

Хіазм

Від грец. (зворотний) – порядок слів, при якому спостерігається синтаксичне «перехрещення» на зразок літери Х. Класичний приклад хіазму: «*Одні живуть, аби їсти, інші їдять, аби жити*».

Риторичні вигуки

Для ораторської мови характерні риторичні вигуки, які є гаслами в чистому вигляді. Наприклад: *Шануйте своїх батьків!*

Антитеза

Від грец. (протиставлення) – протиставлення антагоністичних явищ. *Питання життя або смерті* (присл.).

Каламбур

Від франц. (гра слів) – це гра омонімією слова.

Парадокс

Від грец. (дивний, неочікуваний). Парадокс – це неочікуване судження, висновок, що різко розходиться із загальноприйнятою думкою чи з логікою попереднього тексту. Одним з найвідоміших парадоксів є парадокс Сократа: «*Я знаю, що я нічого не знаю*».

Епістрофа

Від грец. (обертання) – риторична фігура, що складається з повторення одного і того ж слова чи звороту. Наприклад: «*Тільки з тобою я не сама, тільки з тобою я не на чужині. Тільки ти вмієш рятувати мене від самої себе*».

(Л. Українка).

Еліпсис

Від грец. (вада, дефект) – пропуск слова, яке легко відтворити, воно ніби "підказується" контекстом. Наприклад: *Собаки щоночі вили — [тому що] вмирущого чули* (П. Мирний).

Ремінісценція

Від лат. (спогад). Це – відгомін вже добре відомого тексту, який у всіх на пам'яті. Наприклад: *От і згадали ми Івана незлим, тихим словом*. Ремінісценція зазвичай виступає як ознака високого стилю, але, як бачимо з наведеного прикладу, може виступати як іронічний прийом.

Метонімія

Метафоричний троп, основу якого складає заміна одних назв іншими на ґрунті асоціації за суміжністю їх значень: *вивчали Шевченка* (твори Шевченка), *не має серця* (жорстокий).

Параномазія

Стилістична фігура, що виникає на каламбурному зближенні близьких за звучанням, але різних за змістом слів: **талант твій латаний** (Т. Шевченко); *зимно, зимно, вітер над землею віє. І кричить, і виє, і когось шукає* (О. Олесь).

Риторичне запитання

За лексико-граматичним вираженням ця давня риторична фігура не відрізняється від звичайного запитання. Специфіка риторичного запитання полягає в тому, що воно не потребує відповіді на відміну від звичайного: *Душа полів, ти пам'ятаєш стерні? Оцю печаль, покинутість оцю?* (Ліна Костенко). *Хіба ревуть воли, як ясла повні?* (П. Мирний). *Чи насправді сміється той, хто сміється останнім?*

Риторичне звертання

Фігура античної риторики, що виражає не лише власне звертання, а й реакцію, ставлення мовця до ситуації спілкування, ідей мовця: *Верни до мене, пам'яте моя!* (В. Стус)

Риторичний оклик

Фігури, в яких мовне зображення особи, предмету, явища чи дії передається через найхарактерніші ознаки, що є властивими для інших предметів чи осіб: *Ой ти дівчино, з горіха зерня* (І. Франко); *Не русалонька блукає, то дівчина ходить...* (Т. Шевченко).

Алегорія

Різновид образного називання. Використовується лише в художній мові. Яскравими взірцями алегоричних текстів є притчі, прислів'я, приказки: *слово – срібло, мовчання – золото* (Народна творчість).

Персоніфікація

Різновид метафори, в якому ознаки істоти переносяться на неістот: *В хустках всміхаються личка жоржин, в смужках сховались коралі шипшин* (Олександр Олесь). Особливу художню силу мають персоніфіковані звертання: *Вітре буйний, вітре буйний! Ти з морем говориш. Збуди його, заграй тиз ним, спитай синє море* (Т. Шевченко).

Іронія

Різновид антифразису, в якому з метою прихованого глузування вживається слово з позитивним значенням. У вузькому значенні іронію розуміють як вживання слова з позитивною оцінкою для вираження негативної оцінки: *Сила жінки в її слабкості; найкраща оборона – це напад; найкращий експромт добре підготовлений.*

Тавтологія

Стилістична фігура, яка утворюється в результаті повтору тих самих споріднених слів: *Любити великою любов'ю; Січень січе, лютий лютує, березень плаче, квітень квітує.*

Гіпербола

Образне перебільшення. Основне призначення гіперболи — звернути увагу на предмет, виокремити позитивні чи негативні якості: *умру зі сміху; море сліз; горами хвилю підійма.*

Мейозис

Протилежна гіперболі фігура, суть якої полягає у применшенні ознак предмета, щоб виділити його нікчемність: *нікуди не годиться, нікому не потрібне.*

Літота

Різновид мейозису, зумисне применшення якоїсь ознаки, шляхом повного чи часткового її заперечення: *У цій же річці чаплі по коліно.*

Парцеляція

Приєм стилістичного синтаксису, що полягає в розчленуванні цілісної змістовно-синтаксичної структури на окремі речення: *Я утомився, бо життя безупинно і невблаганно іде на мене, як хвиля на берег. Не тільки власне, а й чуже* (М. Коцюбинський).

Еліпс

Риторична фігура, що характеризується відсутністю одного чи обидвох головних членів речення, але вони легко компенсуються контекстом: *На небі сонце – серед нив – я* (М. Коцюбинський).

Період

Риторична фігура, в якій цілісна, завершена думка подається в ускладненому реченні, багаточленному складному реченні або кількох окремих реченнях. Період порівняльний: *Слово – це діамант: то сяє й сміється, то обернеться мутною сльозою, то виблискує яскраво-гнівно або ласкаво, спокійніше з добротою, то спалахне, мов зірка провідна, яка народжує надії, мрії, сподівання, або веселкою заграє і так бадьоро запалає, неначе вабить і кличе, і навіть надихає* (Г. Косинка).

Усі подані вище тропи та фігури зазвичай базуються на прагненні оратора чітко і зрозуміло передати думки та емоції.

Література

Основна

1. Бортун К. О., Козловська Д. В. Основи красномовства. Матеріали для самостійної роботи студентів: практикум. Вінниця: Документ Принт, 2019. – 104 с.
2. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2017. – 232 с.
3. Краснобаєва-Чорна Ж. В. Основи красномовства: [навч. посіб.]. Вінниця: Документ Принт, 2017. – 112 с.
4. Красномовство: навч. посіб. / М. Фенко, З. Мацюк. Луцьк: Вежа-Друк, 2015. – 252 с.
5. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. Риторика. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 496 с.
6. Риторика: Навчально-методичний посібник з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. Гузенко І. І. – Львів, 2014. – 328 с.

Допоміжна

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
3. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібн.

– К: Кондор, 2006. – 264 с.

4. Гах Й. М. Етика ділового спілкування: навч. посібн. / Гах Й. М. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 160 с.

5. Зусін В. Я. Етика та етикет ділового спілкування: навч. посібн. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Зусін В. Я. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 224 с.

6. Калашник Г. М. Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету: навч. посібн. / Калашник Г. М. – К.: Знання, 2007. – 143 с.

7. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.

8. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навчально-практичний посібник. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.

9. Кубрак О. В. Етика ділового та повсякденного спілкування: навч. посібн. / Кубрак О. В. – Суми: Університетська книга, 2002. – 288 с.

10. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.

11. Мартиненко М. М. Основи менеджменту: підручн. / Мартиненко М. М. – К.: Каравела, 2005. – 496 с.

12. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Підручник. – К.: Вища школа, 2006. – 310 с. 7.

13. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.

14. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.

15. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.

16. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

17. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: навч. посібн. / Палеха Ю. І. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.

18. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.

19. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

20. Сердюк О. Д. Теорія та практика менеджменту: навч. посібн. / Сердюк О. Д. – К.: Професіонал, 2004. – 432 с.

21. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера: навч. посібн. / Чайка Г. Л. – К.: Знання, 2005. – 442 с.

Інформаційні ресурси

1. Аристотель. Риторика // <http://lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/ritoriki.txt>
2. Бібліотека Львівського державного університету фізичної культури, м. Львів, вул. Костюшка, 11.
3. Демосфен // <http://www.orator.ru/demosfen.html>
4. Львівська національна наукова бібліотека імені В. Стефаника НАН, м. Львів, вул. Стефаника, 2.
5. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Київ // <http://www.nbuv.gov.ua/>
6. Онуфрієнко Г.С. Риторика: <http://nashaucheba.ru/v56330/%D0>
7. Колотілова Н.А. Риторика: Навчальний посібник. <http://pidruchniki.ws/15840720/ritorika/ritorika - kolotilova na>
8. Мацько Л.І, Мацько О.М. Риторика // http://pidruchniki.ws/00000000/ritorika/ritorika_ - _matsko_1_
9. Навчально-методичний комплекс дисципліни «Риторика»: http://sites.znu.edu.ua/bank/index.php?action=url/view&url_id=1199
10. Ткаченко Л.П. Риторика як компонент освіти в давньому Римі http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Pfto/2010_9/files/pd910_03.pdf
11. Ораторське мистецтво (Н.П.Осипова, В.Д.Воднік та ін.) <http://books.br.com.ua/themes/7/322>.
12. Павленко Л. І. Ознаки діалогічного мовлення в публічних промовах (на матеріалі сучасної англійської мови) [Електронний ресурс] / Л. І. Павленко, О. О. Мангушева. - Режим доступу : <http://eprints.zu.edu.ua/1853/1/4.pdf>
13. 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.
Підлісна Г.Н. Антична література // <http://www.twirpx.com/file/766286/>
14. Риторика Платона // <http://litirus.ru/lektsii/ritorika-platona.html> 20. Сагач Г. Риторика // http://chtyvo.org.ua/authors/Sahach_Halyna/Rytoryka/
15. Сацюк О. В. Вплив античної риторичної науки на сучасні політичні промови // Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej3/txts/SOCIALNA/06-SACYUK.pdf>
16. Сербенська О. А. Інтерфедеми в усному публічному мовленні та способи їх подолання. URL: <http://www.franko.lviv.ua/lknp/mova/jur6/ser.htm>