

Львівський державний університет фізичної культури  
Кафедра гуманітарних дисциплін

# РИТОРИКА

Навчально-методичний посібник  
з курсів  
«Основи риторики»  
та «Професійна риторика»

Уклала  
Ірина Гузенко

**Львів 2014**

**ББК Ш70я73-1**  
**УДК 808.5 (075.8)**  
**А3 Р55**

*Рекомендовано до друку Вченою Радою  
Львівського державного університету фізичної культури  
(Протокол № 1 від 9.09.2014 р.)*

**Рецензенти:**

кандидат філософських наук, доцент,

**П. Г. Берко**

*(Львівський національний медичний університет  
ім. Д. Галицького)*

кандидат політичних наук,

**Р. І. Парійчук**

*(Львівський державний університет фізичної культури)*

**РИТОРИКА:** Навчально-методичний посібник з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. Гузенко І. І. – Львів, 2014. – 328 с.

До навчально-методичного посібника увійшли програми двох дисциплін: «Основи риторики» та «Професійна риторика». Ці дисципліни вміщують тематику лекцій та семінарів, завдання для самостійної роботи, питання для повторення та самоконтролю, тематику промов, тестові завдання, залікові питання, рекомендовану літературу, риторичний словник.

Рекомендовано для студентів Львівського державного університету фізичної культури.

**ББК Ш70я73-1**  
**УДК 808.5 (075.8)**  
**А3 Р55**

© Гузенко І. І., укладач

## **Основи риторики**

Програма нормативної навчальної дисципліни «Основи риторики» для підготовки студентів І-х курсів	4
Робоча програма навчальної дисципліни «Основи риторики» для підготовки студентів І-х курсів	43
Навчально-методичне забезпечення	70
<i>Лекції</i>	70
<i>Завдання для самостійної роботи</i>	145
<i>Тестові завдання</i>	163
<i>Питання для повторення та самоконтролю</i>	166
<i>Залікові питання</i>	167
<i>Рекомендована література</i>	169

## **Професійна риторика**

Програма нормативної навчальної дисципліни «Професійна риторика» для підготовки спеціалістів та магістрів	172
Робоча програма навчальної дисципліни «Професійна риторика» для підготовки спеціалістів та магістрів	203
Навчально-методичне забезпечення	224
<i>Лекції</i>	224
<i>Завдання для самостійної роботи</i>	273
<i>Тестові завдання</i>	281
<i>Питання для повторення та самоконтролю</i>	296
<i>Залікові питання</i>	299
<i>Рекомендована література</i>	301

<b>Тематика промов</b>	304
------------------------	-----

<b>Риторичний словник</b>	305
---------------------------	-----

## **«Основи риторики»**

Програма нормативної навчальної дисципліни «Основи риторики» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки студентів I-х курсів напряму 0102 – фізичне виховання і спорт, спеціальності 6.010200 – фізичне виховання, 6.010200 – фізична реабілітація, 6.010200 – олімпійський та професійний спорт.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є словесна діяльність фахівців галузі.

**Міждисциплінарні зв'язки:** дисципліна тісно пов'язана з українською мовою, комунікацією, педагогікою, психологією, поетикою, логікою, філософією.

Програма навчальної дисципліни складається з двох змістових модулів:

1. Риторика як предмет. Закони і жанри риторики.
2. Практичні аспекти риторики.

### **1. Мета та завдання навчальної дисципліни**

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Основи риторики» є удосконалення словесної діяльності, вміння застосувати знання.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Основи риторики» є:

- 1) опрацювання теорії ораторського мистецтва;
- 2) вивчення видів ораторського мистецтва, законів і жанрів;
- 3) ознайомлення із критеріями культури мови, різновидами невербальної комунікації;
- 4) з'ясування ораторських умінь і навичок у контексті професійної діяльності.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

#### **знати:**

1. Сутність та особливості основ риторики.
2. Особливості міжособистісного спілкування.
3. Критерії культури мови.
4. Закони і жанри риторики.
5. Практичні аспекти риторики.
6. Вимоги до вживання риторичного слова.
7. Методику та етапи підготовки промови.

8. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері.
9. Ораторські прийоми у літературній мові.
10. Загальні вимоги до усного спілкування.
11. Мовленнєвий етикет українського народу.

#### **вміти:**

1. Формувати власні ораторські уміння та навички.
2. Володіти риторичними навичками оратора.
3. Удосконалювати ораторські уміння та навички у контексті професійної діяльності.
4. Володіти основами техніки мовлення.
5. Фахово спілкуватися, послуговуватися набутими знаннями у повсякденному житті.
6. Володіти нормами української літературної вимови.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 54 години/1,5 кредита ECTS.

## **2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни**

### **Змістовий модуль 1**

#### **Теми та зміст лекційних занять**

#### **Тема 1. Риторика як предмет. Закони і жанри риторики**

Предмет і основні завдання риторики. Риторика – наука про ораторське мистецтво, про способи переконання та ефективні форми впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Поетика, мовознавство, літературознавство, етика, філософія, естетика, психолінгвістика, психологія, логіка, фізіологія.

Сучасна риторика охоплює питання: підготовка до виступу; побудова і виголошення промови; стиль і виклад промови; культура і техніка мовлення; особистість промовця.

Ознаки сприйняття повідомлення: знання тематики зустрічі; акцент уваги на важливих словах; зміна голосу; зміна темпу мовлення; паузи до і після важливих слів; чітке формулювання конкретних завдань; логічно-послідовний виклад матеріалу; впевненість у висловленні своїх думок; створення атмосфери довіри та взаєморозуміння; керування своїми емоціями.

Вимоги до оратора. Риторичний трикутник: оратор, аудиторія, промова.

Закони риторики. Концептуальний закон – винайдення задуму, ідеї. Мисленнєво-мовленнєва діяльність людини. Мовлення. Концепція.

Закон моделювання аудиторії – системне вивчення аудиторії на основі соціально-демографічних (стать, вік, національність, освіта, професія, склад сім'ї), соціально-психологічних (мотиви поведінки, потреби, рівень розуміння предмета) та індивідуально-особистісних ознак (спосіб мислення, особливості характеру, тип темпераменту, ступінь розвитку основних функцій).

Стратегічний закон передбачає системну побудову програми впливу на конкретну аудиторію. Завдання – плановий результат впливу на аудиторію. Формулювання тези – система коротких відповідей суб'єкта на поставлені запитання.

Тактичний закон передбачає систему дій з підготовки ефективної реалізації стратегій. Складові закону: аргументація і активізація мислення аудиторії. Ефективність аргументації залежить від: компетентності ратора; наявності у ратора філософсько-логічної бази; керування власними емоціями та почуттями; знання особливостей аудиторії. Активізація мислення аудиторії передбачає дії: зацікавити аудиторію; викликати її на роздуми і вивести на рівень обговорення. Досягається використанням: а) аудіовізуальних (графіки, таблиці, малюнки, схеми), динамічних (відеоматеріали) засобів; б) реклами; в) проблемних матеріалів, г) активного спілкування, д) яскравих прикладів; е) логічних та психологічних методів.

Логічні методи – способи розгортання тези: багаторазове повторення тієї самої думки, щоразу збагаченої новою інформацією; ступеневий спосіб (від загального до конкретного і навпаки); соціативний спосіб (розгортання тези у вигляді поєднання у свідомості різних образів).

Психологічні методи: «запитання – відповідь»; психологічна пауза.

Мовленнєвий закон передбачає вираження думки у дієвій словесній формі (ДСФ). Комунікативні якості мовлення. Правильність – володіння нормами літературної мови (орфоепічними, орфографічними, граматичними, лексичними). Виразність – засоби художньої образності (порівняння, епітети, метафори), фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, темп мовлення, дикція), приказки, прислів'я, цитати, афоризми, крилаті слова та вирази, синтаксичні фігури (звертання, риторичне запитання, градація, повтор, період). Зрозумілість мовлення супроводжується точністю мовлення. Точність мовлення розвивається в роботі із словниками, навчальною, науковою літературою, шляхом аналізу власного та чужого

мовлення. Стислість формує уміння говорити суттєво. Дієвість словесної форми визначається її доцільністю.

Закон ефективної комунікації передбачає систему дій суб'єкта з метою налагодження контакту на всіх етапах риторичної комунікації. З метою встановлення і збереження контакту необхідна система дій: управління поведінкою аудиторії (уміння зчитувати інформацію від аудиторії через різні стимули); управління власною поведінкою (уміння суб'єкта узгоджувати свої жести, міміку із задумом).

Жанри риторики. Академічний жанр – ораторська діяльність викладача та науковця для ознайомлення і популяризації наукових досягнень. Різновиди академічного красномовства: академічне (наукова доповідь, реферат, огляд, дискусія); красномовство вищих навчальних закладів (лекція, цикл лекцій); шкільне красномовство (шкільна лекція, розповідь, опис, бесіда). Головні риси академічного красномовства: доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка термінологія.

Лекція – основний жанр академічного красномовства. Форми діалогу із слухачами: колоквиум, дискусія, диспут, усна рецензія, обговорення.

Соціально-побутовий жанр – влучне, гостре, урочисте слово з приводу важливої події у приватному житті або у певній ситуації. Різновиди: ювілейна, похвальна промова, усна побутова оповідь, тост.

Лекційний жанр. Різновиди: лекція-інформація містить повідомлення про невідомі слухачам факти. Лекція-інструктаж готує слухачів до виконання роботи. Лекція-показ – розповідь про методи роботи із показом, як необхідно цю роботу виконувати. Лекція-бесіда має діалогічну спрямованість. Науково-популярні лекції містять у собі, крім логічно побудованого наукового змісту, елементи експресивно-емоційні, які сприяють формуванню переконання. Лекція-репортаж – розповідь про побачене під час екскурсії. Лекція-спогад присвячена подіям історії, учасником чи свідком яких був оратор.

Дипломатичне красномовство. Різновиди: промова на міжнародній конференції; промова в процесі дипломатичного акту. Характерні ознаки: мисленнєво-мовленнєва та комунікативна культура, правильна вимова, вільне володіння рідною та іноземною мовами, зрозумілість мислення і мовлення, точність, стислість, доцільність мовлення, розвинене чуття мови, високий загальнокультурний рівень, освіченість, інтелігентність, індивідуальний стиль мовлення, спілкування.

Військовий жанр. Мовні ознаки: лаконізм, наближеність до розмовного мовлення, оригінальність, доцільність, кмітливість, дотепність, насиченість прислів'ями, приказками, афоризмами. Різновиди: промова-наказ, інструктивна промова, виступ на військово-політичну тему, заклик.

Рекламний жанр – різновид соціально значущого красномовства, продуктом якого є словесний твір – рекламний. Основні риси – зміст і зовнішнє оформлення.

Аспекти діалогу: логічний (суттєва форма мислення), соціологічний (між різними соціальними групами), лінгвістичний (сутність словесної творчості, структура, функції мови), психологічний (аналіз емоційного стану співрозмовників), історичний досвід (осмислення багатих за змістом, яскравих за формою взірців), педагогічний (ведення творчого діалогу, висловлювання ідей), політологічний (застосування, з'ясування ідейно-політичних моментів у різних формах діалогу).

**Тема 2. Ораторське мистецтво у Стародавньому світі:** у Стародавньому Єгипті; у Стародавній Індії; у Стародавньому Китаї; у Стародавній Греції; у Стародавньому Римі.

У Стародавньому Єгипті продукували численні документи на папірусі, записували релігійні твори, закони. Започаткована цікава і багата художня література. Юридичні та політичні норми були осмислені єгиптянами як Маат – божественний порядок та істина. Використовувалася політична риторика. «Золоте ім'я» фараона по-різному інтерпретувалося в багатьох етикетних формулах: «Владика Обох Земель», «Великий Бог» та ін.

У Стародавній Індії існувала багата релігійна, наукова та художня література на численних мовах Індостану, домінувало поетичне слово. Сформувалася одна з найзначущих у світовому масштабі науково-філологічних шкіл. Ця школа мала власні теоретичні посібники («Поетичні прикраси»). Риторичне й художнє не розрізняли, фонетичні та стилістично-синтаксичні прийоми ототожнювали з атрибутами художнього слова. Давньоіндійська поетика містила елементи, які можна трактувати і як риторичні прийоми. Політична риторика Стародавньої Індії реалізувалася передусім у царських написах. Глибока філософічність і яскрава образність характерні для стилю священних книг. У розвитку релігійної риторики Індії слід виокремити тексти буддизму. Давньоіндійському релігійному красномовству властивий особливо жорсткий ритуалізм. Існували збірки опису домашніх обрядів і ритуальних заклинань.



У Стародавньому Китаї розвинулися багата література та складна ієрогліфічна писемність, витонченість звичаїв і ускладнена церемоніальність у спілкуванні. У III тис. до н. е. виникають записи промов царів, які були взірцем для майбутніх поколінь. Згодом ці тексти було згруповано в «Книзі передань», «Промовах царств» та «Промовах царств, що борються». У текстах присутні риторичні звертання до пращурів, військово-красномовство, дипломатичні промови.

Теоретичні надбання Конфуція започаткували китайську дидактику. Конфуцій вбачав основу життя у дотриманні церемоніалів, покликаних оберігати існуючий лад, забезпечувати гуманність. Усе це стало передумовою виникнення та розвитку риторичної традиції. Конфуціанські повчання – типова риторика морально-етичного характеру. Конфуціанські ідеї живили собою велику й багату художню літературу Китаю. Серцевиною конфуціанського літературного тексту є власне риторика, пряме повчання, життєві приклади. До промов ставили такі вимоги: лаконічність, розумова й емоційна насиченість, відповідальність за кожне слово.

Найбільшим теоретиком і вчителем красномовства у V ст. до н. е. у Стародавній Греції був Горгій. У 427 р. він прибув в Афіни. Промови Горгія містили багато нового: речення з однаковими закінченнями, метафорами і порівняннями. Ритмічне членування мови і рима наближали мову Горгія до поезії. Ці прийоми зберегли назву «Горгіанські фігури».

Лісій (біля 415-380 р. до н. е.). Йому приписують приблизно 400 промов, з них до нас дійшли лише 34. Характерні риси риторичного стилю Лісія чітко відзначаються древніми критиками: *«Виступи його прості, логічні і виразні, фрази короткі і побудовані симетрично, ораторські прийоми вишукані і витончені»*. Лісій заклав основу до жанру судової мови, створивши своєрідний еталон стилю, композиції та самої аргументації. Заслуги Лісія у створенні літературної мови античної прози.

У середині V ст. до н. е. у Греції виникає софістика – уміння хитромудро сперечатися. Софісти стали засновниками риторики. Основним полем діяльності софістів були Афіни, де процвітали усі жанри красномовства, особливо судовий.

Горгій мав свою школу. Одним із найвідоміших учнів Горгія був Ісократ (V-VI ст. до н. е.), стилю якого властиві пишнота періодів і чіткість логіко-ритмічної побудови промови. Ісократ заснував в Афінах школу красномовства, що обслуговувала суд,

політичне життя, а також мала вплив у сфері філософії та мистецтва. Ця школа виробила канон побудови ораторського твору, за яким твір поділяли на вступ, виклад теми, спростування аргументів опонента та висновки. Ісократ вперше підніс риторику на рівень дисципліни, що увінчує курс навчання.

Сократ жив у Афінах у 470-399 рр. до н. е. Він вперше ввів поняття особистого сумління («даймон») і прославився висловом *«Я знаю, що я нічого не знаю»*. Практикував метод евристичної бесіди. Сократ шукав правди. Навчав лаконічно задавати питання і лаконічно на них відповідати. Сократ не залишив після себе жодного написаного тексту. Його методи навчання дійшли до нас завдяки його учневі – Платону.

Платон (V-IV ст. до н. е.) заснував вчення про світ ідей як основу буття. Платон (427-347 рр. до н. е.) виділяв два види здібностей, властивих ораторові: здатність звести все до єдиної ідеї; здатність проаналізувати. Платон наголошував на емоційній переконливості мовлення. Не вважав надто важливими логічні докази. Він першим звернув увагу риторів на психологію слухачів і розробив теорію сприйняття. Усний діалог Сократа він подав у жанрі писемної мови. Відомі його діалоги – «Горгій», «Софіст», «Закони». Платон заснував в саду грека Академа школу, яка називалась академією, а її учні академіками.

Арістотель (384-322 рр. до н. е.) давньогрецький філософ. Упродовж 20-ти років відвідував академію Платона. У 335 р. до н. е. заснував власну школу. Написав твір «Риторика» (у трьох книгах). У праці «Риторика» знайшли обґрунтування: загальні принципи риторики; особистість оратора, специфіка його аудиторії; техніка, спосіб висловлювання думки ратора; правдоподібність як основна умова викладу подій. Арістотель вчить прийомам переконання, наголошує на логічних доказах. Трактати Арістотеля «Поетика» і «Риторика» склали цілісне вчення про ідеальні норми словесного виразу.

Демосфен народився в Афінах у 384 р. до н. е. Стиль Демосфена надзвичайно експресивний. У суді Демосфен виступав як адвокат.

У Стародавньому Римі заняття риторику було сферою законодавства, політики, влади, консулів, senatorів. Основним методом навчання у римських риторичних школах було заучування кращих промов видатних грецьких і римських ораторів та їх декламація. Навчальними посібниками були збірки декламацій (тексти зразків з техніки риторики) та риторичні задачки з різноманітними завданнями з побудови промов.

Марк Туллій Цицерон народився 3 січня 106 р. до н. е. у місті Арпінум. Цицерон був водночас судовим адвокатом і політичним оратором. Написав у стилі критичного діалогу твір «Про оратора» (91 р. до н. е.). У праці «Про оратора» Цицерон створив риторичний ідеал оратора. У трактаті Цицерона «Оратор» висвітлено практичні питання риторики та ораторський досвід праці з мовним матеріалом. Цицерон створив власний ораторський стиль, у якому поєднав простоту, безпосередність і пишність. Культура і техніка мовлення. Особистість промовця.

Вимоги до оратора. Риторичний трикутник: оратор, аудиторія, промова.

### **Тема 3. Ораторське мистецтво в Україні**

Ораторське мистецтво Київська Русь пізнала з кращих зразків візантійської літератури та літератур південних слов'ян. Особливо популярними були Псалми, Притчі, Проповіді, Послання, богослужбні варіанти Євангелій. Відомі були твори Отців Церкви та ряд житій святих, твори на історичні та наукові теми. Першим із власне українських житій було житіє князів Бориса й Гліба (XI ст.).

Видатними ораторами Київської Русі були: митрополит Іларіон (XI ст.), Климент Смолятич (XII ст.), Кирило Туровський (XII ст.).

Князь Володимир Мономах (XI ст.) написав «Повчання» для своїх дітей. Найвидатніша пам'ятка давньоукраїнської літератури, що відображає й київські реалії епохи, й сам лад риторичної культури того періоду «Слово про Ігорів похід».

Українське красномовство в XIII-XVII ст. Церковне красномовство не втрачало свого високого рівня. Одним із найяскравіших його прикладів є «Слова» єпископа Серапіона, виголошені в годину татарської навали у Дмитрівському соборі м. Володимира, де владика Серапіон створив високі зразки трагічного гомілетичного стилю, які увійшли до скарбниці давньоукраїнської риторики. У текстах можливо вловити інтонації народного, фольклорного плачу.

Риторику ввели в програми навчання в Україні, коли постала проблема створення власної української держави. Вивчення риторики стало засобом піднесення духовної активності народу.

В Україні часів (XVI-XVIII ст.) виникають братства, які ставлять за мету оборону православної віри та культури.

Православні братства започатковували школи та книжність. У братських школах інтенсивно вивчали риторику.

Митрополит Київський Петро Могила на основі Київської братської школи заснував Академію, яка не поступалася тодішнім західноєвропейським університетам. В Академії вивчення риторики входило до програм найвищого освітнього рівня поряд з богослов'ям, філософією та поетикою.

Київська школа риторики (XVII-XVIII ст.). Риторика в Україні розвивалася на основі античної та західно-католицької традицій, що було започатковано митрополитом Петром Могилою.

Твір ректора Києво-Могилянської академії Йоанікія Галятовського «Ключ розуміння» (1659) став першим друкованим посібником з гомілетики, до якого увійшли вибрані проповіді автора.

Видатним українським ритором XVIII ст. був Феофан Прокопович. У Києво-Могилянській академії він читав курси поетики та риторики. Створив «Духовний регламент» у якому блискуче виклав основні правила красномовства. Він навчав, як повинен триматися проповідник під час проповіді, подав взірці написання листів, мовних зворотів. Києво-Могилянська академія довгий час була єдиним вищим навчальним закладом Східної Європи. Гуманістичною спрямованістю відзначалися курси риторики. Найдавніший курс риторики Оратор Могилянський підготував у 1635 р. Й. Кононович Горбацький; найдавнішу поетику створив А. Стерновецький (Книга про поетичне мистецтво, 1637). Автором Риторики (в десяти книгах) був Ф. Прокопович (1682-1736). В усіх вищих навчальних закладах Європи курси риторики, поетики, філософії майже до 40-х років XIX ст. викладалися латинською мовою. Таке правило існувало і в Києво-Могилянській академії.

Розвиток українського риторичного слова за часів панування Російської та Австро-Угорської імперій. М. Максимович, М. Погодін довели, що українська мова самостійна, добре розвинена мова. Після сумнозвісного циркуляра Валуєва 1863 р., у якому стверджувалося, що *«никакого малоросійського язика не було, и быть не может»* і тому подібних документів розвиток українського ораторства загальмувався. Не кращим було становище і в Західній Україні. Майже вся інтелігенція в Галичині вживала вдома польську мову. Проте життя висувало й непересічні особистості, які продемонстрували пробудження українського риторичного слова.

Г. Яхимович, видатний церковний та політичний оратор першої половини ХІХ ст., професор богослов'я, львівський митрополит, посол до Віденського парламенту, один із засновників Головної Руської Ради у Львові (1848). М. Грушевський провідний діяч держави та національної освіти, вчений та публіцист. Відомий як політичний оратор, який заслужено вважається одним із батьків української нації. Відомим вченим-лектором та публіцистом був М. Драгоманов, громадський діяч, один із батьків української національної ідеї.

З 1945 р. працює українське радіо. З 1951 р. розгортає мережу українське телебачення. Новітня епоха історії України позначилася спалахом риторичної енергії суспільства. Поширилося політичне красномовство; частиною нашого життя стали дебати у Верховній Раді, відкриваються нові юридичні навчальні заклади, в програмах яких риторика посідає помітне місце. Зросла кількість радіо- та телепрограм. Головною ознакою суспільного буття став слоган «людина, що говорить», а не «людина, що мовчить».

Красне слово Т. Г. Шевченка – вірець ораторського мистецтва. Американський славіст Григорій Грабович у праці «Шевченко як міфотворець» пропонує аналіз творів Кобзаря не за тематично-проблемним методом, а за різними формальними способами подання. З головні типи творів: 1) риторичні, пророчі, «політичні» чи «ідеологічні» вірші, як «Посланіє» («І мертвим, і живим, і ненародженим...»), «Кавказ», переробки й наслідування старозавітних пророків; 2) «ліричні», або «сповідальні» вірші, здебільшого короткі, написані в період заслання; 3) оповідні поезії, котрі, зазвичай, довші, хоча серед них трапляються й такі, як «Русалка» – балада на 62 рядки, поема «Катерина», «Гайдамаки», «Відьма», «Княжна», «Невольник», «Москалева криниця», «Титарівна», «Неофіти», «Марія»...

Т. Г. Шевченко підніс на високий, мистецький, художньо-риторичний рівень псалми як неперевершені взірці ораторського мистецтва духовного спрямування. В основі поезії Т. Г. Шевченка лежить міфологічне мислення, особливе міфологічне сприйняття України. У класичній українській поезії Т. Г. Шевченко був найяскравішою інтонаційною індивідуальністю, найповніше втілив у своїй поетичній творчості національний, цілісний і живий характер з його унікальною тембровою характеристикою. Висока ораторська інтонація, нотки сентиментальної розчуленості, зворушеності, романтичного світосприймання лежать у природі поезії Т. Г. Шевченка, а

висока романтична риторика має чи не найвищий романтичний пафос у поемі «Гайдамаки». Шевченко володів могутньою енергією красного слова, бо залучав внутрішнього співрозмовника до думання, осмислення й переживання над вічними проблемами боротьби добра і зла, правди і кривди. Геніальний поет сміливо й органічно поєднав два могутні стильові потоки – класичний і фольклорний.

### **Теми та зміст семінарських занять**

#### **Тема 1. Риторика як предмет. Закони і жанри риторики**

1. Предмет і основні завдання риторики. Основні поняття риторики.

2. Вимоги до вживання слова у спортивній сфері.

3. Ораторські вміння і навички у контексті професійної діяльності спортсмена.

4. Виголошення короткої промови на одну із запропонованих тем: «Мрію я словами відмикати людські серця...» (Л. Забашта). Література у житті молодого людини. Що Ви знаєте про архітектуру рідного міста? Любити треба вміти. Чи зможе краса врятувати світ? Які ми – сучасні студенти.

5. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: це наша вимушена міра, на протязі року була велика нагрузка, любий може це зробити, працювали, не дивлячись на перешкоди, винести подяку колективу, треба добре відноситися до роботи, ви не виключення, чимало доброго сказано на вашу адресу, ця справа простіша простого, ризувати не треба.

### **Теми рефератів**

1. Риторика як наука.

2. Ораторське мистецтво в професійній підготовці фахівця.

### **Терміни для словника**

Промова. Стиль і виклад промови. Культура і техніка мовлення. Особистість промовця. Комплекс вимог до оратора. Риторичний трикутник: оратор, аудиторія, промова.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.

4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Навчальний посібник з курсів «Онови риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
6. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
7. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
8. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
9. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
10. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## **Тема 2. Риторика як предмет. Закони і жанри риторики**

### 1. Закони риторики:

- 1.1. Концептуальний.
- 1.2. Моделювання аудиторії.
- 1.3. Стратегічний.
- 1.4. Тактичний.
- 1.5. Мовленнєвий.
- 1.6. Ефективної комунікації.

### 2. Жанри риторики:

- 2.1. Академічний.
- 2.2. Соціально-побутовий.
- 2.3. Лекційний.
- 2.4. Дипломатичний.
- 2.5. Рекламний.
- 2.6. Військовий.

3. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *повістка дня слідує. Я лишаю вас слова. Першим ділом треба вирішити саме основне питання. У цьому питанні ми розберемось. На ділі отримується щось друге. Ви не правий, це моє особисте враження. Маємо виконати великий об'єм роботи, це сама відповідальна задача. Рахуйтеся з думкою людей. Ми намітили такі заходи. Ми прийняли всі міри, лід тронувся. На протязі року була велика нагрузка. Але ми працювали, не дивлячись на перешкоди.*

### 4. Ділова гра: розмова з тренером.

## Теми рефератів

1. Місце ораторського мистецтва в житті суспільства.
2. Спілкування у спортивній команді.

## Терміни для словника

Закони риторики. Концепція. Аргументація і активізація мислення. Інтонація; тембр голосу; темп мовлення; дикція. Комунікативна культура. Ознаки аудиторії: індивідуально-особистісні, соціально-демографічні, соціально-психологічні.

## Рекомендована література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
6. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
7. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
8. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
9. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
10. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## Тема 3. Ораторське мистецтво у Стародавньому світі

1. Ораторське мистецтво у Стародавньому Єгипті; у Стародавній Індії; у Стародавньому Китаї (Конфуцій); у Стародавній Греції (Арістотель, Сократ, Платон); у Стародавньому Римі (Цицерон).

2. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *заставляє вчити на пам'ять, ці помилки зустрічаються часто, по всім питанням ти дав вірну відповідь, його відповідь вартує самої вищої оцінки, ніхто, навіть самі кращі учні, не рішили цієї задачі, ти попутав усі правила, докажи теорему, завдяки запізненню одержав зауваження.*



3. Проведення ділових ігор: мій перший рекорд; виїзд на міжнародні змагання.

4. Написання промови на одну із тем:

«Слово – зброя. Як усяку зброю, його треба чистити й доглядати» (М. Рильський);

«Чудова думка втрачає всю свою цінність, якщо вона погано висловлена» (Вольтер);

«Скажи будь-що, щоб я тебе побачив» (Сократ);

«О слів жорстока і солодка влада!» (Б. Олійник).

### **Теми рефератів**

Мовленнєві вміння промовця.

Критерії культури мови.

### **Терміни для словника**

Ритуалізм. Побудова промови. Ораторські прийоми. Повчання. Ораторські традиції. Евристика. Софістика. Декламації.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Михайличенко Н. А. Риторика. – М., 1993.
6. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
7. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
8. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
9. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
10. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
11. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
12. Сагач Г. М. Похвальне красномовство. – К., 1996.
13. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.

## **Тема 4. Ораторське мистецтво в Україні**

1. Витоки давньоукраїнського красномовства (Київська Русь).
2. Українське красномовство у XIII-XVII ст. Київська школа риторики XVII-XVIII ст.
3. Українське риторичне слово за часів панування Російської та Австро-Угорської імперії.
4. Красне слово Т. Г. Шевченка – вірець ораторського мистецтва.
5. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *за браком часу, мова йде про саме важне, у цій справі ми зайшли в тупик, слід відмінити розпорядження, я настоюю на тому, щоб... , це признак того, що..., секретар пішов по ділам служби, слід признати, що..., це положення ще треба доказати, зложити свої повноваження, створено сітку підприємств, продовження буде, наші діти тожже вчать в музикальній школі.*

### **Теми рефератів**

Вплив ритора на аудиторію.

Витоки давньоукраїнського красномовства.

### **Терміни для словника**

Псалми. Притчі. Проповіді. Послання. Міфологічне сприйняття. Світосприймання. Пафос. Фольклор.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
6. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII – першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. – К., 1983.
7. Огієнко (митр. Іларіон) Українська культура. – К., 1918.
8. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.

10. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI-XVII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. – № 10. – С. 64-68.

### **Тема 5. Формування риторичної культури особистості**

1. Функція ораторства у сучасному світі.
2. Формування риторичних умінь та навичок студента.
3. Шляхи українського ораторського слова у XX ст.
4. Написання і виголошення промови-експромту з нагоди урочистого відкриття змагань.

5. Виголошення промови на одну із тем:

Традиції і звичаї – духовна спадщина українського народу. Мово моя українська! Що означає бути сучасним. Різдвяне свято. Великодні свята.

6. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *директор прийде пів другої, секретар пішов по ділам служби, працюємо по слідуєчому графіку, багаточисленні відвідувачі, Ви по якому питанню? Не мішайте працювати, їй добавили зарплату, це внештатна посада, почасова оплата, список працюючих.*

### **Теми рефератів**

Риторична культура особистості.

Функція ораторства у сучасному світі.

Мовленнєві вимоги до професійного оратора.

### **Терміни для словника**

Риторичні навички оратора. Мовленнєвий процес. Етика оратора. Тактовність оратора. Культура мислення оратора. Майстерність промови. Стилістичні ознаки промови. Вербальний контакт риторика.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.

6. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII – першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. – К., 1983.
7. Огієнко (митр. Іларіон) Українська культура. – К., 1918.
8. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
10. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI-XVII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. – № 10. – С. 64-68.

### **Завдання для самостійної роботи**

#### **Тема 1.**

1. Обґрунтуйте твердження, що риторика – це найоптимальніший шлях мовленнєвого розвитку людини.
2. Підготуйте інформаційну промову про популярний вид спорту; про обраний вид спорту (на вибір).
3. Підготуйте вітальну промову.
4. Прочитайте. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: дякую. Щиро дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу.

#### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навчально-практичний посібник. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
7. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

#### **Тема 2.**

1. Підготуйте агітаційну промову про популярну спортивну програму; про популярний фільм на спортивну тематику (на вибір).

2. Продумайте приклади до жанрів мовлення.

3. Виконайте завдання у запропонованих комунікативних ситуаціях: а) в університеті: «Поспілкуйтесь з одногрупником, який не склав іспит, налаштуйте його на позитив»; б) на експозиції: «Поспілкуйтесь з відомим художником, якого випадково побачили на виставці картин».

4. Чи доречно вживати у діловому мовленні подані тавтологічні вислови? Моя власна думка. Моя особиста справа. Моє особисте враження. Пам'ятні сувеніри. Період часу. Сьогоднішній день.

5. Яку функцію виконує тавтологія в поезії, у народних піснях?

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навчально-практичний посібник. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
7. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 3.

1. Арістотель. Риторика (фрагменти). *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 301.

2. Цицерон. Три трактати про ораторське мистецтво. *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 307.

3. Афористичний золотослів: якості оратора; оратор і аудиторія. *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 447-452.

4. Наведіть варіанти привітань, прощань із знайомими чи близькими людьми.

5. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *вибачаюсь, я хотів поговорити на рахунок квартири. Поговорили по душам. Я зайду до вас в десять годин. Я подзвоню в три години. Мене визивають до начальника. Він поведився високомірно. Я вже устроївся на роботу. Напишіть слідуочу*

*об'яву. Слід перевести об'яву на українську мову. Повістка дня слідує. Я виступаю з докладом.*

### **Рекомендована література**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

### **Тема 4.**

1. Шевченко Т. І мертвим, і живим, і ненародженим землякам моїм в Україні і не в Україні моє дружнєє посланіє. *Літ.*: Сагач Г. Риторика.

2. Шевченко Т. Ісаїя, глава 35 (Подражаніє). *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 256-258.

3. Охарактеризуйте особистісні якості, які розвивають професійні вміння оратора (культура мислення, культура мовлення, культура поведінки).

4. Охарактеризуйте стиль спілкування свого приятеля.

5. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його: *сделал вид, и вида не подал, сделал для вида, в виде опыта, в виде подарка, быть на виду, ему нечего терять, терять голову, терять сознание, терять время, стоит внимания.*

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.

6. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII – першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. – К., 1983.
7. Огієнко (митр. Іларіон) Українська культура. – К., 1918.
8. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
10. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI–XVII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. – № 10. – с. 64-68.

### **Тема 5.**

1. Професійний діалог студента і викладача.
2. Конфліктні ситуації в навчанні: як їх уникнути?
3. Написання і відтворення діалогу «студент – тренер».
4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *вірний друг, вірний своєму слову, вірний спосіб, вірний переклад, вірна смерть, вірний програв, вибач мене, згідно приказа, згідно документа, хворий грипом.*
5. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу. Дуже вдячний за щиросердний прийом. Я вам дуже зобов'язаний. Дякую від усього серця. Це дуже люб'язно з Вашого боку. Не знаю, як Вам дякувати. Ви зробили мені велику послугу. Я у великому боргу перед Вами. Як мені віддячити за Вашу допомогу?*

### **Рекомендована література**

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Сагач Г. Риторика. – С. 414-423; с. 517-523.

### **Змістовий модуль 2**

#### **Теми та зміст лекційних занять**

#### **Тема 1. Усне ділове спілкування**

Мовленнєвий етикет українського народу. Етикет – встановлені норми поведінки і правила ввічливості у певному товаристві. Мовний етикет – система стандартних словесних формул, уживаних у ситуаціях, що безліч разів повторюються у повсякденні.

Вислови етноетикету. Обрядовість. Загальнолюдські морально-етичні якості. Етнопсихологічні особливості етикетних висловів українського народу. Етнічні риси мовленнєвої поведінки. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті. Етикетні вислови – лексично обмежене коло слів. Різновиди мовленнєвого етикету: звертання, вітання, знайомство, запрошення, прохання, порада, згода, відмова, вибачення, сумнів, втішання, співчуття, комплімент, зауваження, вдячність, побажання, прощання.

Суржик. Причини порушення мовного етикету: недостатні знання етикетних норм, небажання їх дотримуватися.

Тональності спілкування. Висока функціонує у сфері формальних структур (урочисті заходи, дипломатичні прийняття); нейтральна функціонує у сфері офіційних установ; звичайна забезпечує спілкування під час офіційних зустрічей, але у випадках, наближених до побутового спілкування; фамільярна забезпечує спілкування на побутовому рівні; вульгарна спостерігається у соціально-неконтрольованих ситуаціях.

Мова – система засобів спілкування, яка існує в свідомості носіїв. Мовлення – реалізація засобів мови конкретними людьми в конкретних актах спілкування. Спілкування – один із виявів соціальної взаємодії, в основі якого лежить обмін думками, почуттями з метою інформування. Різновиди спілкування: вербальне і невербальне, усне і письмове, міжособистісне і масове, монологічне, діалогічне, полілогічне, приватне й офіційне, інформативне й неінформативне, нормативне і ненормативне, етикетне й неетикетне та ін.

Техніка спілкування – сукупність стандартів культурної поведінки, етичних норм у послуговуванні вербальними і невербальними засобами комунікативної взаємодії. Вимоги до усного ділового спілкування: точність у формулюванні думки, недвозначність; логічність; стислість; відповідність між змістом і мовними засобами; відповідність між мовними засобами та стилем викладу; вживання сталих словосполучень; різноманітність мовних засобів; доречність; виразність дикції; відповідність інтонації мовленнєвій ситуації.

Культура мови – володіння нормами літературної мови, вміння користуватись її виразовими засобами в різних умовах спілкування відповідно до мети і змісту мовлення. Словниковий запас людини.

Вимоги до складу лексики в мові службової особи: відсутність елементів просторіччя, уникання елементів



професійного жаргону, багатство лексики нейтральної, загальнолітературної, володіння формулами ввічливості, правильне й доречне використання вставних слів.

Телефонна розмова. Компоненти службової телефонної розмови: момент встановлення зв'язку; виклад справи; заключні слова.

Публічний виступ. Жанри публічних виступів: доповідь; політична доповідь; звітна доповідь; ділова доповідь; промова; мітингова промова; агітаційна промова; ювілейна промова.

Вимоги до доповіді: теоретична обґрунтованість, наведення переконливих прикладів, власне бачення проблеми. План доповіді містить: вступ; основний текст; висновки.

Вимоги до мови оратора: точність формулювань, стислість, доречність, доступність, виразність, інтонація.

## **Тема 2. Практичні аспекти риторики**

Етапи підготовки промови: вибір теми – складання плану – збирання матеріалу – запис промови – розмітка тексту знаками партитури – тренування. Чинники успіху теми: основні інтереси аудиторії, новизна теми.

Різновиди плану: простий, складний і цитатний. Простий план – це низка непоширених речень. Складний план – це поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Цитатний план – план, у якому замість непоширених речень вживаються цитати, які конденсують суть питання.

Збирання матеріалу. Матеріал з власного життя: власні думки, спостереження. Матеріал, що містить чужий досвід: книги, журнали, газети.

Типи підготовки до публічного виступу: написання повного тексту промови; запис головних положень (тез та аргументів); виголошення промови експромтом.

Шляхи виголошення промови: читання за рукописом; виголошення напам'ять; виголошення з опорою на текст. Запис головних положень: 1) перші та останні фрази промови; 2) формулювання тез та аргументів; 3) цитати й цифровий матеріал.

Джерела знаходження матеріалу. Етапи роботи з літературою.

Диспозиція – розділ риторики, який вивчає структуру ораторської промови. Структура промови: 1. Вступ. 2. Головна частина. 3. Завершення. Вступ до промови – це встановлення контакту з аудиторією. Найпоширеніші прийоми у вступі:

привертання уваги аудиторії; «початок здалеку»; «несподіваний вступ», цитата, яскравий приклад, комплімент, проблемне запитання. Мета головної частини – обґрунтування тез оратора. Шляхи подання матеріалу: природний, штучний. Природний шлях характеризується найменшим втручанням оратора у виклад. Штучний характеризується ієрархічністю, коли оратор сам впорядковував певний матеріал. Штучний шлях реалізується такими способами: дедуктивним; індуктивним. Мета завершення промови – закріплення оратором своїх положень у свідомості аудиторії. Найпоширеніші прийоми: формулювання висновків; апелювання, цитата, ілюстрація, подяка аудиторії.

Логіка та емоції у промові. Логіка як метод переконання аудиторії. Методи – індукція та дедукція. Індукція – хід думки від часткового до загального. Дедукція – хід думки від загального до часткового. Логіка – наука про форми та засоби висловлення думки. Логос – слово, зміст, основа, наука. Закони логіки: закон тотожності (всяка суть збігається сама із собою); закон протиріччя (жодне судження не може бути водночас істинним і помилковим); закон виключеного третього (істинним може бути або вислів, або його заперечення); закон достатньої підстави (будь-яке судження має бути належним чином обґрунтоване).

Ораторські прийоми у літературній мові. Лексичний рівень тексту. Словниковий запас людини. Культура мови оратора.

Найпоширеніші мовні помилки, яких потрібно уникати ораторові: неправильний наголос; неправильна вимова окремих звуків; невміння розрізняти окремі морфеми у слові; тавтологія (повторення однокореневих слів); використання плеоназмів (слів одного значення); слова-паразити; підміна тези (побудова виступу на неправильних поглядах); неврахування полісемії слова; об'єднання неспіввідносних понять; неправильна побудова речення.

Троп – вживання слова чи виразу в переносному, образному значенні. Порівняння – зіставлення одного предмета з іншим на основі їх спільної ознаки. Епітет – образно визначає річ, людину чи дію, виокремлюючи найхарактернішу якість. Метафора – перенесення значення слова за принципом подібності. Алегорія – зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ, використовується в художній мові. Метонімія – перенесення назви з одного предмета на інший за умови суміжності значень. Синекдоха – перенесення значення з одного слова на інше на основі кількісних відношень. Гіпербола – художнє перебільшення. Літота – художнє зменшення. Евфемізм

– заміна слів, стилістично неприйнятних для окремих груп, описовими синонімічними словами. Амфіболія – троп, у якому спостерігається гра непроясненим значенням слова. Асиндетон – передає статичність зображуваного явища, описуючи його внутрішню динаміку. Синтаксичний паралелізм – повторення однакової структури речень. Хіазм – порядок слів, при якому спостерігається синтаксичне «перехрещення» на зразок літери Х. Риторичні питання – питання, відповідь на які вже закладено в самому питанні. Антитеза – протиставлення антагоністичних явищ. Каламбур – гра омонімією слова. Парадокс – неочікуване судження, що не співпадає з логікою попереднього тексту. Епістрофа – риторична фігура, що складається з повторення одного і того ж слова чи звороту. Ремінісценція – відгомін добре відомого тексту. Параномазія – стилістична фігура, що виникає на каламбурному зближенні близьких за звучанням, але різних за змістом слів. Риторичне звертання – фігура античної риторики, що виражає не лише власне звертання, а й ставлення мовця до ситуації спілкування. Риторичний оклик – фігура, що виражає захоплення. Риторичні порівняння – фігури, в яких мовне зображення особи, предмету, явища чи дії передається через найхарактерніші ознаки, властиві для інших предметів чи осіб. Персоніфікація, тобто уособлення – різновид метафори, в якому ознаки істоти переносяться на неістот. Іронія – різновид антифразису, в якому з метою прихованого глузування вживається слово з позитивним значенням. Тавтологія – стилістична фігура, яка утворюється в результаті повтору тих самих споріднених слів. Мейозис – протилежна гіперболі фігура, суть якої полягає у применшенні ознак предмета. Парцеляція – прийом стилістичного синтаксису, що полягає у поділі цілісної змістовно-синтаксичної структури на окремі речення. Еліпс – риторична фігура, що характеризується відсутністю одного чи обидвох головних членів речення, але вони легко компенсуються контекстом. Період – риторична фігура, в якій цілісна, завершена думка подається в ускладненому реченні, багаточленному складному реченні або кількох окремих реченнях.

## **Теми та зміст семінарських занять**

### **Тема 1. Усне ділове спілкування**

1. Мовленнєвий етикет українського народу.
2. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті: звертання, вітання, прощання, вибачення, прохання, подяка, побажання.

3. Загальні вимоги до усного спілкування.

4. Виголошення промови на одну із тем:

Чим мені близька музика? Релігія в житті людини. Що таке престижна професія? Україна багата на таланти. Що означає бути інтелігентною людиною?

5. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *висловлюю мою власну думку, не виконав завдання із-за хвороби, мені повезло: мене не визивали до дошки, моя завітна мрія – вчитися, моя автобіографія потрібна? Намагаюся заповнити пробіли у своїх знаннях, я займаюся в інституті, коли здаєте іспит? Получений значний економічний ефект, експертиза повинна бути проведена на протязі 12 місяців.*

### **Теми рефератів**

Словесні формули ввічливості в мовленнєвому етикеті.

Види жестів при спілкуванні.

Основи виразного читання.

### **Терміни для словника**

Етикет. Мовний етикет. Етноетикет. Обрядовість. Етнопсихологічні особливості. Етикетні формули. Суржик. Тональності спілкування. Спілкування. Техніка спілкування. Культура мови.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
6. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
7. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
8. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
9. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
10. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.

11. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
12. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
13. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
14. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
15. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
16. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
17. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
18. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
19. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

## **Тема 2. Усне ділове спілкування**

1. Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури.

2. Телефонна розмова.

3. Публічний виступ.

4. Виголошення промови на одну із тем:

Що означає бути моральним? Які цінності притаманні професійному фахівцеві? Чи знаємо ми свою національну культуру? Є така професія...

5. Написання повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.

6. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *трамвай перегружений. Трамвай зупинився, так як нема току. Остановка коло переїзда. Осторожно, закриваю двері. Престарілі їздять безплатно. Пенсіонери мають льготи. Вибачаюсь, яка слідує зупинка? Чи нема у вас лишнього білета? Будьте добрі, подвиньтесь. У мене службний. Притормозить, будь-ласка! За вимогою пасажирів. Туди можете доїхати любим трамваем. До якої години працює общественний транспорт? Як саме краще дістатися до аеропорта? Каса працює круглодобово.*

## **Теми рефератів**

Словесні формули ввічливості в мовленнєвому етикеті.

Види жестів при спілкуванні.

Основи виразного читання.

## Терміни для словника

Публічний виступ. Жанри публічних виступів. Темп мовлення. Вибіркове слухання. Реакція аудиторії. Гнучкість ораторського виступу. Контакт з аудиторією.

## Рекомендована література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
6. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
7. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
8. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
9. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
10. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
11. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
12. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
13. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
14. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
15. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
16. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
17. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
18. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
19. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

## Тема 3. Норми української літературної вимови

1. Типові помилки при вимові голосних звуків («акання», «укання»). Чергування О та Е з І.

Звуки Г та Г. Українські звуки ДЖ та ДЗ. Два звукові значення літери В. Тверда вимова звука Р наприкінці слова та складу. Українські приголосні перед Е та И. Шиплячі приголосні. Вимова звука Ч в українській та російській мовах.

2. Написання і виголошення промови на одну із тем:

Як оптимізувати навчання у вищій школі? Як працює сучасний тренер? Як відчувати себе щасливим? Як провести дозвілля з користю для здоров'я? Мої роздуми про милосердя.

3. Написання і відтворення усно вітального адресу з нагоди 100-річчя заснування музею видатного культурного діяча.

4. Ділова гра: моє тренування.

### Теми рефератів

1. Вимоги до оратора на сучасному етапі.

2. Культура мови оратора.

### Терміни для словника

Словозміна. Діалект. Говір. Орфоепія.

### Рекомендована література

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.

2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.

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

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

5. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

6. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.

7. Цеков Ю. І. Не заради дзвінкої фрази (Художній образ як елемент ораторської промови) // Трибуна лектора. – 1981. – № 8. – С. 38-41.

### Тема 4. Практичні аспекти риторики

1. Методика та етапи підготовки промови (на спортивну тему).

2. Логіка та емоції в промові.

3. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *директор приймає по службовим справам з трьох годин. Працюйте по сідуючому графіку, не мішайте працювати. Це внештатна посада, але ми загрузені роботою, тому добавили зарплату. Вибачаюсь, я хотів по душам поговорити на рахунок*

*квартири. Я устроївся на роботу, мене визвав начальник, він поводився високомірно. У змаганнях приймає участь школьник.*

4. Підготовка доповіді на одну із тем:

Вимоги до оратора на сучасному етапі. Культура мови оратора. Риторична етика.

### **Теми рефератів**

1. Головні передумови успіху публічного виступу.
2. Риторична етика.

### **Терміни для словника**

Диспозиція. Структура промови. Шляхи подання матеріалу: природний, штучний. Індукція. Дедукція. Логіка. Логос. Закони логіки: закон тотожності, закон протиріччя, закон виключеного третього, закон достатньої підстави.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### **Тема 5. Практичні аспекти риторики**

1. Ораторські прийоми у літературній мові.
2. Ділова гра: я на змаганні.
3. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок:  
*директор приймає по службовим справам з трьох годин. Працюйте по сідуючому графіку, не мішайте працювати. Це внештатна посада, але ми загрузені роботою, тому добавили зарплату. Вибачаюсь, я хотів по душам поговорити на рахунок*



*квартири. Я устроївся на роботу, мене визвав начальник, він поводився високомірно. У змаганнях приймає участь школьник.*

4. Виголошення промови на одну із тем:

Рушник в українських обрядах та звичаях. Мій життєвий вибір. Що забезпечує емоційну гармонію і щастя? Що нам заважає вчитися? Перлина в духовному набутку української нації – українська народна пісня.

### **Теми рефератів**

1. Риторична етика.
2. Емоційність як важливий засіб виразності оратора.

### **Терміни для словника**

Троп. Порівняння. Епітет. Метафора. Уособлення. Персоніфікація. Алегорія. Метонімія. Синекдоха. Гіпербола. Літота. Евфемізм. Амфіболія. Асиндетон. Синтаксичний паралелізм. Хіазм. Антитеза. Каламбур. Парадокс. Епістрофа. Ремінісценція. Параномазія. Риторичне звертання. Риторичний оклик. Риторичні порівняння. Іронія. Мейозис. Парцеляція. Еліпс. Період.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## Завдання для самостійної роботи

### Тема 1.

1. Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво (фрагменти).  
*Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 414-423.

2. Прокопович Ф. Про похвалу красномовству і, передусім, про його переваги. *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 517-523.

3. Афористичний золотослів: якості оратора; оратор і аудиторія.

*Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 468-474.

4. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його:  
*это не в счет, покончить счеты, жить на чужой счет, в конечном счете, считать возможным, считать своим долгом, каждая минута на счету, хочу сказать на этот счет, не возьму в толк, сбиваться с толку, мягкая мебель, моя фамилия записана последней.*

5. Обговорення питання. Які проблеми перешкоджають взаєморозумінню педагога з вихованцями?

### Рекомендована література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
6. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII – першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. – К., 1983.
7. Огієнко (митр. Іларіон) Українська культура. – К., 1918.
8. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
10. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI-XVII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. – № 10. – С. 64-68.

### Тема 2.

1. Зробіть текст яскравим, художнім, емоційним, послуговуючись різноманітними риторичними фігурами.

Приклад: *І знову осінь. Дощі. Стихає спів птахів. Замовкають діброви. Поблизу озеро. Воно розташоване у затінку*

*дерев. Деревя у вбранні. Кружляє листя. Сохнуть трави. Тягнуться до останнього тепла квіти. Пора згасання природи.*

2. Створіть казку зі складеними словами: думати-гадати, радість-щастя, стежина-доріжина, сама-самісінька, легенди-загадки, час-епоха, мрія-бажання.

3. Чому ненормативними є вислови: *справи відкладали із-за нових обставин. Недостатків у нас багато. Ми не маємо достатніх навиків. Нічого в нас не отримується. Ми знайшлися в тяжкій положенні. Нас заставили це зробити. Ему нічого губити. Губити голову. Губити час. Із-за власної необережності. Сварка із-за дурниці.*

4. Поясніть:

Чому не є взаємозамінними слова «об'єм» і «обсяг»?

Чи можна вживати слово «учбовий»?

### **Рекомендована література**

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
4. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
6. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
7. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
8. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
10. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливецько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

### **Тема 3.**

1. Робота з «Риторичним словником».

2. Прокоментуйте вислови: «Могутнім і чарівним слово стає лише тоді, коли вимовлене вміло, щиро і вчасно»; «Слухайте не промову, а людину, яка говорить з вами».

3. Доберіть до поданих слів означення-характеристики: *аромат, багаття, вишня, вода, жито, колосся, мед, яблуня, мова, зима, ліс, троянда, листя, небо, трава, птах, осінь, кішка, книга, земля, місто, людина.* Приклад: *соняшник – великий, високий, гордий, жовтоголовий, запізнілий, золотий,*

золотоголовий, квітучий, круглий, молодий, пожовклий, похилий, почорнілий, розквітлий, розкішний, самотній, сонний, стиглий, щедрий, золотистий.

4. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *на збори прийшли всі без виключення. Це рішення цілком приємливе. Невірні рішення приносять велику шкоду. Пропозиції по поліпшенню роботи. Поступило багато пропозицій. Пропозицію одобрили. Змагання по стрільбі. Працюють по багато років. По наказу ректора.*

### **Рекомендована література**

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
5. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
6. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
7. Цеков Ю. І. Не заради дзвінкої фрази (Художній образ як елемент ораторської промови) // Трибуна лектора. – 1981. – № 8. – С. 38-41.

### **Тема 4.**

1. Складіть діалог: розмова з тренером.
2. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.

3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *у всьому він знає толк. Мені стало не по собі. Мені подумалось. Говорить невпопад. Накінець можемо про це говорити відкрито. В кінці кінців. Подача документа. Підготуйте ходотайство. Бланки на ісході. Розположення статей у звіті. Нужденні члени сім'ї. Його лишили прав власності. Документ включає важні відомості. У звіті зустрічаються прорахунки.*

4. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *пробачте, що турбую Вас. Перепрошую. Мені дуже шкода. Не згадуйте про це. Даруйте за клопіт. Вибачте, що завдав стільки клопоту. Прошу вибачення. Невже? Це не так? Не може бути? О! Тільки уявіть собі! Хто б міг подумати! Я не можу повірити цьому. Як дивно! Як ви мене здивували! Подумати тільки!*

## Рекомендована література

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

## Тема 5.

1. Підготовка промови-експромту з нагоди урочистого відкриття змагань.

2. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *це наша вимушена міра. На протязі року була велика нагрузка. Любий може це зробити. Працювали, не дивлячись на перешкоди. Винести подяку колективу. Треба добре відноситися до роботи. Ви не виключення. Чимало доброго сказано на вашу адресу. Ця справа простіша простого. Ризкувати не треба. Споживача ввели в заблудження.*

3. Напишіть листа, в якому ви просите вибачення за те, що не прийшли на ділову зустріч, про яку домовлялись не особисто, а через секретаря. Поясніть, що помилилися через непорозуміння.

4. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».

## Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
4. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
5. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### 3. Рекомендована література

#### Базова

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
6. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2006. – 264 с.
7. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
8. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
9. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
10. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
11. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
12. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
13. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
14. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
15. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
16. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
17. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
18. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
19. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
20. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.

21. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
22. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

### Допоміжна

1. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
2. Волкова Н. П. Педагогіка: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Либідь, 2001. – С. 431.
3. Доценко Е. Л. Психологія маніпуляції: Феномени, механізми и защита. М.: ТОО «Черо», 1996.
4. Кан-Калик В. А. Тренінг професійно-педагогічного об'єднання. – М., 1990.
5. Карнегі Д. Як завоювати друзей и оказувати вплив на людей. – Л.: Лениздат, 1992.
6. Корнєв М. Н., Коваленко Л. Б. Соціальна психологія. – К., 1995.
7. Криксунова І. Створи свій імідж. – СПб.: Лань, 1997.
8. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
9. Кульч З. Риторичний словник. – К., 1997.
10. Молдаванов А. Е., Сидорова Г. М. Сучасний діловий документ: Зразки найважливіших документів українською мовою. – К.: Техніка, 1992.
11. Морозов А. В. Психологія впливу – СПб.: Питер, 2000.
12. Основи педагогічного мистецтва: Учеб. посіб. для пед. спец. высш. учеб. Заведений / Под ред. І. А. Зязюна. – М.: Просвещение, 1989.
13. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. посіб.– СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001.
14. Педагогічна майстерність: Підручн. / За ред. І. А. Зязюна. – К.: Вища шк., 1997.
15. Пиз А. Язык жестов. – М., 1992.
16. Савенкова Л. О. Комунікативні процеси у навчанні: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1996.
17. Савенкова Л. О. Педагогічне спілкування: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1997.
18. Чмут Т. К. Культура спілкування. Навч. посібн. – Хмельницький: ХІРУП, 1996.
19. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і

«Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.

20. Рахматуллина Ф. М., Курбанова А. Т. Основы педагогического общения: Учеб. пособ. – Казань: Казан. ун-т, 1984.
21. Риторика: Загальна та судова. – К., 2002.
22. Рыбакова М. М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе. – М., 1991.
23. Сагач Г. М. Похвальне красномовство. – К., 1996.
24. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
25. Чулінда Л. І., Ларимський І. С. Риторична майстерність. – К., 2000.

#### **4. Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік**

##### **Залікові питання**

1. Риторика як предмет.
2. Предмет і основні завдання риторики.
3. Основні поняття риторики.
4. Вимоги до вживання риторичного слова.
5. Ораторські вміння і навички у контексті професійної діяльності.
6. Концептуальний закон риторики.
7. Закон моделювання аудиторії.
8. Стратегічний закон риторики.
9. Тактичний закон риторики.
10. Мовленнєвий закон риторики.
11. Закон ефективної комунікації.
12. Академічний жанр риторики.
13. Соціально-побутовий жанр риторики.
14. Лекційний жанр риторики.
15. Рекламний жанр риторики.
16. Ораторське мистецтво у Стародавньому Єгипті.
17. Ораторське мистецтво у Стародавній Індії.
18. Ораторське мистецтво у Стародавньому Китаї (Конфуцій).
19. Ораторське мистецтво у Стародавній Греції (Арістотель, Сократ, Платон).
20. Ораторське мистецтво у Стародавньому Римі (Цицерон).



21. Формування засад Середньовічного європейського красномовства.
22. Поняття морального закону.
23. Погляди Августина на предмет риторики.
24. Послання римського єпископа Климента.
25. Ораторське мистецтво в Україні.
26. Витоки давньоукраїнського красномовства (Київська Русь).
27. Українське красномовство у XIII-XVII ст.
28. Київська школа риторики XVII-XVIII ст.
29. Українське риторичне слово за часів панування Російської та Австро-Угорської імперії.
30. Красне слово Т. Г. Шевченка – вірець ораторського мистецтва.
31. Формування риторичної культури особистості.
32. Функція ораторства у сучасному світі.
33. Шляхи українського ораторського слова у XX ст.
34. Практичні аспекти риторики.
35. Методика та етапи підготовки промови.
36. Логіка та емоції у промові.
37. Ораторські прийоми у літературній мові.
38. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: вітання, запрошення, подяка.
39. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: вибачення, зауваження, побажання.
40. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: листування.
41. Загальні вимоги до усного спілкування.
42. Мовленнєвий етикет українського народу.
43. Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури.
44. Телефонна розмова.
45. Офіційні зустрічі.
46. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті.
47. Типові помилки при вимові голосних звуків («акання», «укання»).
48. Чергування О та Е з І.
49. Звуки Г та Ґ.
50. Українські звуки ДЖ та ДЗ.

51. Два звукові значення літери В.
52. Тверда вимова звука Р наприкінці слова та складу.
53. Українські приголосні перед Е та И.
54. Шиплячі приголосні. Вимова звука Ч в українській та російській мовах.

**5. Засоби діагностики успішності навчання:**

поточний контроль, модульна контрольна робота, тестові завдання, ділові ігри, виголошення промов.

## Робоча програма «ОСНОВИ РИТОРИКИ»

для студентів за напрямом підготовки 0102 – фізичне виховання і спорт, спеціальністю 6.010200 – фізичне виховання, 6.010200 – фізична реабілітація, 6.010200 – олімпійський та професійний спорт.

### Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 1,5	Галузь знань: 0203 – гуманітарні Напрямок підготовки: 0102 – фізичне виховання і спорт	Нормативна	
Модулів – 2	Спеціальності: 6.010200 – фізичне виховання, 6.010200 – фізична реабілітація, 6.010200 – олімпійський та професійний спорт	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		1-й	2-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання - реферат		Семестр	
Загальна кількість годин - 54		1-й – для студентів факультету фізичного виховання 2-й – для студентів факультетів спорту, здоров'я людини і туризму	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 2	Освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр	Лекції	
		10 год.	6 год.
		Семінарські	
		20 год.	4 год.
		Самостійна робота	
		20 год.	40 год.
Індивідуальні завдання: 4 год.			
Вид контролю: залік			

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

- для денної форми навчання – 1:1
- для заочної форми навчання – 1:1

## **1. Мета та завдання навчальної дисципліни**

### **1. 1. Мета дисципліни**

Мета курсу «Основи риторики» полягає в удосконаленні словесної діяльності, формуванні вміння послуговуватися набутими знаннями у повсякденному житті.

### **1. 2. Завдання дисципліни**

1. Вивчення видів ораторського мистецтва, стилів мовлення.
2. Опрацювання теорії ораторського мистецтва.
3. Ознайомлення із критеріями культури мови, різновидами невербальної комунікації.
4. З'ясування ораторських вмінь і навичок у контексті професійної діяльності.

### **1. 3. Очікувані результати**

Студент повинен **знати**:

1. Сутність та особливості основ риторики.
2. Особливості міжособистісного спілкування.
3. Закони і жанри риторики.
4. Критерії культури мови.
5. Практичні аспекти риторики.
6. Вимоги до вживання риторичного слова.
7. Методику та етапи підготовки промови.
8. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері.
9. Ораторські прийоми у літературній мові.
10. Загальні вимоги до усного спілкування.

Студент повинен **вміти**:

1. Формувати власні ораторські уміння та навички.
2. Володіти риторичними навичками оратора.
3. Удосконалювати ораторські уміння та навички у контексті професійної діяльності.
4. Володіти основами техніки мовлення.
5. Фахово спілкуватися, послуговуватися набутими знаннями у повсякденному житті.
6. Володіти нормами української літературної вимови.
7. Володіти мовленнєвим етикетом українського народу.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 54 години/1,5 кредита ECTS.

## **2. Програма навчальної дисципліни**

### **Змістовий модуль 1.**

#### **Риторика як предмет. Закони і жанри риторики**

### **3. Теми та зміст лекційних занять**

#### **Тема 1. Риторика як предмет. Закони і жанри риторики**

Предмет і основні завдання риторики. Риторика – наука про ораторське мистецтво, про способи переконання та ефективні форми впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Поетика, мовознавство, літературознавство, етика, філософія, естетика, психолінгвістика, психологія, логіка, фізіологія.

Сучасна риторика охоплює питання: підготовка до виступу; побудова і виголошення промови; стиль і виклад промови; культура і техніка мовлення; особистість промовця.

Ознаки сприйняття повідомлення: знання тематики зустрічі; акцент уваги на важливих словах; зміна голосу; зміна темпу мовлення; паузи до і після важливих слів; чітке формулювання конкретних завдань; логічно-послідовний виклад матеріалу; впевненість у висловленні своїх думок; створення атмосфери довіри та взаєморозуміння; керування своїми емоціями.

Вимоги до оратора. Риторичний трикутник: оратор, аудиторія, промова.

Закони риторики. Концептуальний закон – винайдення задуму, ідеї. Мисленнево-мовленнева діяльність людини. Мовлення. Концепція.

Закон моделювання аудиторії – системне вивчення аудиторії на основі соціально-демографічних (стать, вік, національність, освіта, професія, склад сім'ї), соціально-психологічних (мотиви поведінки, потреби, рівень розуміння предмета) та індивідуально-особистісних ознак (спосіб мислення, особливості характеру, тип темпераменту, ступінь розвитку основних функцій).

Стратегічний закон передбачає системну побудову програми впливу на конкретну аудиторію. Завдання – плановий результат впливу на аудиторію. Формулювання тези – система коротких відповідей суб'єкта на поставлені запитання.

Тактичний закон передбачає систему дій з підготовки ефективної реалізації стратегій. Складові закону: аргументація і активізація мислення аудиторії. Ефективність аргументації

залежить від: компетентності ритора; наявності у ритора філософсько-логічної бази; керування власними емоціями та почуттями; знання особливостей аудиторії. Активізація мислення передбачає дії: зацікавити аудиторію; викликати її на роздуми і вивести на рівень обговорення. Досягається використанням: а) аудіовізуальних (графіки, таблиці, малюнки, схеми), динамічних (відеоматеріали) засобів; б) реклами; в) проблемних матеріалів, г) активного спілкування, д) яскравих прикладів; е) логічних та психологічних методів.

Логічні методи – способи розгортання тези: багаторазове повторення тієї самої думки, щоразу збагаченої новою інформацією; ступеневий спосіб (від загального до конкретного і навпаки); соціативний спосіб (розгортання тези у вигляді поєднання у свідомості різних образів). Психологічні методи: «запитання – відповідь»; психологічна пауза.

Мовленнєвий закон передбачає вираження думки у дієвій словесній формі (ДСФ). Комунікативні якості мовлення. Правильність – володіння нормами літературної мови (орфоепічними, орфографічними, граматичними, лексичними). Виразність – засоби художньої образності (порівняння, епітети, метафори), фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, темп мовлення, дикція), приказки, прислів'я, цитати, афоризми, крилаті слова та вирази, синтаксичні фігури (звертання, риторичне запитання, градація, повтор, період). Зрозумілість мовлення супроводжується точністю мовлення. Точність мовлення розвивається в роботі зі словниками, навчальною, науковою літературою, шляхом аналізу власного та чужого мовлення. Стислість формує вміння говорити суттєво. Дієвість словесної форми визначається її доцільністю.

Закон ефективної комунікації передбачає систему дій суб'єкта з метою налагодження контакту на всіх етапах риторичної комунікації. З метою встановлення і збереження контакту необхідна система дій: управління поведінкою аудиторії (вміння зчитувати інформацію від аудиторії через різні стимули); управління власною поведінкою (вміння суб'єкта узгоджувати свої жести, міміку із задумом).

Жанри риторики. Академічний жанр – ораторська діяльність викладача та науковця для ознайомлення і популяризації наукових досягнень. Різновиди академічного красномовства: академічне (наукова доповідь, реферат, огляд, дискусія); красномовство вищих навчальних закладів (лекція, цикл лекцій); шкільне красномовство (шкільна лекція, розповідь, опис, бесіда).

Головні риси академічного красномовства: доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка термінологія. Лекція – основний жанр академічного красномовства. Форми діалогу із слухачами: колоквиум, дискусія, диспут, усна рецензія, обговорення.

Соціально-побутовий жанр – влучне, гостре або урочисте слово з приводу важливої події у приватному житті або у певній ситуації. Різновиди: ювілейна, похвальна промова, усна побутова оповідь, тост.

Лекційний жанр. Різновиди: лекція-інформація містить повідомлення про невідомі слухачам факти. Лекція-інструктаж готує слухачів до виконання роботи. Лекція-показ – розповідь про методи роботи із показом, як необхідно цю роботу виконувати. Лекція-бесіда має діалогічну спрямованість. Науково-популярні лекції містять, крім логічно побудованого наукового змісту, елементи експресивно-емоційні, які сприяють формуванню переконання. Лекція-репортаж – розповідь про побачене під час екскурсії. Лекція-спогад присвячена подіям історії, учасником чи свідком яких був оратор.

Дипломатичне красномовство. Різновиди: промова на міжнародній конференції; промова в процесі дипломатичного акту. Характерні ознаки: мисленнєво-мовленнєва та комунікативна культура, правильна вимова, вільне володіння рідною та іноземною мовами, зрозумілість мислення і мовлення, точність, стислість, доцільність мовлення, розвинене чуття мови, високий загальнокультурний рівень, освіченість, інтелігентність, індивідуальний стиль мовлення, спілкування.

Військовий жанр. Мовні ознаки: лаконізм, наближеність до розмовного мовлення, оригінальність, доцільність, кмітливість, дотепність, насиченість прислів'ями, приказками, афоризмами. Різновиди: промова-наказ, інструктивна промова, виступ на військово-політичну тему, заклик.

Рекламний жанр – різновид соціально значущого красномовства, продуктом якого є словесний твір – рекламний. Основні риси – зміст і зовнішнє оформлення.

Аспекти діалогу: логічний (суттєва форма мислення), соціологічний (між різними соціальними групами), лінгвістичний (сутність словесної творчості, структура, функції мови), психологічний (аналіз емоційного стану співрозмовників), історичний досвід (осмислення багатих за змістом, яскравих за формою взірців), педагогічний (ведення творчого діалогу,

висловлювання ідей), політологічний (застосування, з'ясування ідейно-політичних моментів у різних формах діалогу).

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
6. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
7. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
8. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
9. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
10. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

**Тема 2. Ораторське мистецтво у Стародавньому світі:** у Стародавньому Єгипті; у Стародавній Індії; у Стародавньому Китаї; у Стародавній Греції; у Стародавньому Римі.

У Стародавньому Єгипті продукували численні документи на папірусі, записували релігійні твори, закони. Започаткована цікава і багата художня література. Юридичні та політичні норми були осмислені єгиптянами як Маат – божественний порядок та істина. Використовувалася політична риторика. «Золоте ім'я» фараона по-різному інтерпретувалося в багатьох етикетних формулах: «Владика Обох Земель», «Великий Бог» та ін.

У Стародавній Індії існувала багата релігійна, наукова та художня література на численних мовах Індостану, домінувало поетичне слово. Сформувався одна із найзначущих у світовому масштабі науково-філологічних шкіл. Ця школа мала власні теоретичні посібники («Поетичні прикраси»). Риторичне і художнє не розрізняли, фонетичні та стилістично-синтаксичні прийоми ототожнювали з атрибутами художнього слова. Давньоіндійська поетика містила елементи, які можна трактувати і як риторичні прийоми. Політична риторика Стародавньої Індії



реалізувалася передусім у царських написах. Глибока філософічність і яскрава образність характерні для стилю священних книг. У розвитку релігійної риторики Індії слід виокремити тексти буддизму. Давньоіндійському релігійному красномовству властивий особливо жорсткий ритуалізм. Існували збірки опису домашніх обрядів і ритуальних заклинань.

У Стародавньому Китаї розвинулися багата література та складна ієрогліфічна писемність, витонченість звичаїв і ускладнена церемоніальність у спілкуванні. У III тис. до н. е. виникають записи промов царів, які були взірцем для майбутніх поколінь. Згодом ці тексти було згруповано в «Книзі передань», «Промовах царств» та «Промовах царств, що борються». У текстах присутні риторичні звертання до пращурів, військово-красномовство, дипломатичні промови.

Теоретичні надбання Конфуція започаткували китайську дидактику. Конфуцій вбачав основу життя у дотриманні церемоніалів, покликаних оберігати існуючий лад, забезпечувати гуманність. Усе це стало передумовою виникнення та розвитку риторичної традиції. Конфуціанські повчання – типова риторика морально-етичного характеру. Конфуціанські ідеї живили собою велику й багату художню літературу Китаю. Серцевиною конфуціанського літературного тексту є власне риторика, пряме повчання, життєві приклади. До промови ставились такі вимоги: лаконічність, розумова й емоційна насиченість, відповідальність за кожне слово.

Найбільшим теоретиком і вчителем красномовства у V ст. до н. е. у Стародавній Греції був Горгій. У 427 р. він прибув в Афіни. Промови Горгія містили багато нового: речення з однаковими закінченнями, метафорами і порівняннями. Ритмічне членування мови і рима наближали мову Горгія до поезії. Ці прийоми зберегли назву «Горгіанські фігури».

Лісій (біля 415-380 рр. до н. е.). Йому приписують приблизно 400 промов, з них до нас дійшли лише 34. Характерні риси риторичного стилю Лісія чітко відзначаються древніми критиками: *«Виступи його прості, логічні і виразні, фрази короткі і побудовані симетрично, ораторські прийоми вишукані і витончені»*. Лісій заклав основу до жанру судової мови, створивши своєрідний еталон стилю, композиції та самої аргументації. Заслуги Лісія у створенні літературної мови античної прози.

У середині V ст. до н. е. у Греції виникає софістика – уміння хитромудро сперечатися. Софісти стали засновниками риторики.

Основним полем діяльності софістів були Афіни, де процвітали усі жанри красномовства, особливо судовий.

Горгій мав свою школу. Одним із найвідоміших учнів Горгія був Ісократ (V-VI ст. до н. е.), стилю якого властиві пишнота періодів і чіткість логіко-ритмічної побудови промови. Ісократ заснував в Афінах школу красномовства, що обслуговувала суд, політичне життя, а також мала вплив у сфері філософії та мистецтва. Ця школа виробила канон побудови ораторського твору, за яким твір поділяли на вступ, виклад теми, спростування аргументів опонента та висновки. Ісократ вперше підніс риторику на рівень дисципліни, що увінчує курс навчання.

Сократ жив у Афінах у 470-399 рр. до н. е. Він вперше ввів поняття особистого сумління («даймон») і прославився висловом *«Я знаю, що я нічого не знаю»*. Практикував метод евристичної бесіди. Сократ шукав правди. Навчав коротко задавати питання і лаконічно на них відповідати. Сократ не залишив після себе жодного написаного тексту. Його методи навчання дійшли до нас завдяки його учневі – Платону.

Платон (V-IV ст. до н. е.) заснував вчення про світ ідей як основу буття. Платон (427-347 рр. до н. е.) виділяв два види здібностей, властивих ораторові: здатність звести все до єдиної ідеї; здатність проаналізувати. Платон наголошував на емоційній переконливості мовлення. Не вважав надто важливими логічні докази. Він першим звернув увагу риторів на психологію слухачів і розробив теорію сприйняття. Усний діалог Сократа він подав у жанрі писемної мови. Відомі його діалоги – «Горгій», «Софіст», «Закони». Платон заснував в саду грека Академа школу, яка називалась академією, а її учні академіками.

Арістотель (384-322 рр. до н. е.) давньогрецький філософ. Упродовж 20 років відвідував академію Платона. У 335 р. до н. е. заснував власну школу. Написав твір «Риторика» (у трьох книгах). У праці «Риторика» знайшли обґрунтування: загальні принципи риторики; особистість оратора, специфіка його аудиторії; техніка, спосіб висловлювання думки ратора; правдоподібність як основна умова викладу подій. Арістотель вчить прийомам переконання, наголошує на логічних доказах. Трактати Арістотеля «Поетика» і «Риторика» склали цілісне вчення про ідеальні норми словесного виразу.

Демосфен народився в Афінах у 384 р. до н. е. Стиль Демосфена надзвичайно експресивний. У суді Демосфен виступав як адвокат.

У Стародавньому Римі заняття риторикою було сферою законодавства, політики, влади, консулів, сенаторів. Основним методом навчання у римських риторичних школах було заучування кращих промов видатних грецьких і римських ораторів та їх декламація. Навчальними посібниками були збірки декламацій (тексти зразків з техніки риторики) та риторичні задачки з різноманітними завданнями з побудови промов.

Марк Туллій Цицерон народився 3 січня 106 р. до н. е. у місті Арпінум. Цицерон був водночас судовим адвокатом і політичним оратором. Написав у стилі критичного діалогу твір «Про оратора» (91 р. до н. е.). У праці «Про оратора» Цицерон створив риторичний ідеал оратора. У трактаті Цицерона «Оратор» висвітлено практичні питання риторики та ораторський досвід праці з мовним матеріалом. Цицерон створив власний ораторський стиль, у якому поєднав простоту, безпосередність і пишність, інтелект, логіку і почуття. Кожна промова Цицерона прикрашена вишуканими стилістичними засобами, де зміст і форма творить гармонію, становлять єдину художню цілісність всебічних та глибоких знань, досконалості викладу. Цицерон був неперевершеним промовцем і геніальним письменником. Він залишив 58 промов, 19 трактатів з риторики, політики, більше як 800 листів. Він виголосив понад 100 промов, тексти 57-ми збереглися.

Гай Юлій Цезар (100 р. до н. е.) засновник Римської імперії, військовий полководець, політик, письменник. Найвідоміший твір Цезаря «Записки про галльську війну».

Марк Фабій Квінтіліан був прихильником педагогічної риторики. Вважав, що вирішальне значення для розквіту красномовства має особистість оратора, його освіта і моральність, заняття філософією, вишуканість у мовленні. Про це він написав у праці «Ораторська освіта». Квінтіліан написав 12 риторичних книг під загальною назвою «Інститут ораторства».

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Михайличенко Н. А. Риторика. – М., 1993.

6. Навчальний посібник з курсів «Онови риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
7. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
8. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
9. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
10. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
11. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
12. Сагач Г. М. Похвальне красномовство. – К., 1996.
13. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.

### **Тема 3. Ораторське мистецтво в Україні**

Ораторське мистецтво Київська Русь пізнала з кращих зразків візантійської літератури та літератур південних слов'ян. Особливо популярними були Псалми, Притчі, Проповіді, Послання, богослужбні варіанти Євангелій. Відомі були твори Отців Церкви та ряд житій святих, твори на історичні та наукові теми. Першим із власне українських житій було житіє князів Бориса й Гліба (XI ст.).

Видатними ораторами Київської Русі були: митрополит Іларіон (XI ст.), Климент Смолятич (XII ст.), Кирило Туровський (XII ст.).

Князь Володимир Мономах (XI ст.) написав «Повчання» для своїх дітей. Найвидатніша пам'ятка давньоукраїнської літератури, що відображає й київські реалії епохи, й сам лад риторичної культури того періоду «Слово про Ігорів похід».

Українське красномовство в XIII-XVII ст. Церковне красномовство не втрачало свого високого рівня. Одним із найяскравіших його прикладів є «Слова» єпископа Серапіона, виголошені в годину татарської навали у Дмитрівському соборі м. Володимира, де владика Серапіон створив високі зразки трагічного гомілетичного стилю, які увійшли до скарбниці давньоукраїнської риторики. У текстах можливо вловити інтонації народного, фольклорного плачу.

Риторичну ввели в програми навчання в Україні, коли постала проблема створення власної української держави. Вивчення риторики стало засобом піднесення духовної активності народу.

В Україні часів (XVI-XVIII ст.) виникають братства, які ставлять за мету оборону православної віри та культури. Православні братства започатковували школи та книжність. У братських школах інтенсивно вивчали риторику.

Митрополит Київський Петро Могила на основі Київської братської школи заснував Академію, яка не поступалася тодішнім західноєвропейським університетам. В Академії вивчення риторики входило до програм найвищого освітнього рівня поряд з богослов'ям, філософією та поетикою.

Київська школа риторики (XVII-XVIII ст.). Риторика в Україні розвивалася на основі античної та західно-католицької традицій, що було започатковано митрополитом Петром Могилою.

Твір ректора Києво-Могилянської академії Йоанікія Галятовського «Ключ розуміння» (1659) став першим друкованим посібником з гомілетики, до якого увійшли вибрані проповіді автора.

Видатним українським ритором XVIII ст. був Феофан Прокопович. У Києво-Могилянській академії він читав курси поетики та риторики. Створив «Духовний регламент» у якому блискуче виклав основні правила красномовства. Він навчав, як повинен триматися проповідник під час проповіді, подав взірці написання листів, мовних зворотів. Києво-Могилянська академія довгий час була єдиним вищим навчальним закладом Східної Європи. Гуманістичною спрямованістю відзначалися курси риторики. Найдавніший курс риторики Оратор Могилянський підготував у 1635 р. Й. Кононович Горбацький; найдавнішу поетику створив А. Стерновецький (Книга про поетичне мистецтво, 1637). Автором Риторики (в десяти книгах) був Ф. Прокопович (1682-1736). В усіх вищих навчальних закладах Європи курси риторики, поетики, філософії майже до 40-х років XIX ст. викладалися латинською мовою. Таке правило існувало і в Києво-Могилянській академії.

Розвиток українського риторичного слова за часів панування Російської та Австро-Угорської імперій. М. Максимович, М. Погодін довели, що українська мова самостійна, добре розвинена мова. Після сумнозвісного циркуляра Валуєва 1863 р., у якому стверджувалося, що *«никакого малоросійського язика не було, и быть не может»* і тому подібних документів розвиток українського ораторства загальмувався. Не кращим було становище і в Західній Україні. Майже вся інтелігенція в Галичині вживала вдома польську мову. Проте життя висувало й

непересічні особистості, які продемонстрували пробудження українського риторичного слова.

Г. Яхимович, видатний церковний та політичний оратор першої половини ХІХ ст., професор богослов'я, львівський митрополит, посол до Віденського парламенту, один із засновників Головної Руської Ради у Львові (1848). М. Грушевський, провідний діяч держави та національної освіти, вчений та публіцист. Відомий як політичний оратор, який заслужено вважається одним із батьків української нації. Відомим вченим-лектором та публіцистом був М. Драгоманов, громадський діяч, один із батьків української національної ідеї.

З 1945 р. працює українське радіо. З 1951 р. розгортає мережу українське телебачення. Новітня епоха історії України позначилася спалахом риторичної енергії суспільства. Поширилося політичне красномовство; частиною нашого життя стали дебати у Верховній Раді, відкриваються нові юридичні навчальні заклади, в програмах яких риторика посідає помітне місце. Зросла кількість радіо- та телепрограм. Головною ознакою суспільного буття став слоган «людина, що говорить», а не «людина, що мовчить».

Красне слово Т. Г. Шевченка – вірець ораторського мистецтва. Американський славіст Григорій Грабович у праці «Шевченко як міфотворець» пропонує аналіз творів Кобзаря не за тематично-проблемним методом, а за різними формальними способами подання. З головні типи творів: 1) риторичні, пророчі, «політичні» чи «ідеологічні» вірші, як «Посланіє» («І мертвим, і живим, і ненародженим...»), «Кавказ», переробки й наслідування старозавітних пророків; 2) «ліричні», або «сповідальні» вірші, здебільшого короткі, написані в період заслання; 3) оповідні поезії, котрі, зазвичай, довші, хоча серед них трапляються й такі, як «Русалка» – балада на 62 рядки, поема «Катерина», «Гайдамаки», «Відьма», «Княжна», «Невольник», «Москалева криниця», «Титарівна», «Неофіти», «Марія»...

Т. Г. Шевченко підніс на високий, мистецький, художньо-риторичний рівень псалми як неперевершені взірці ораторського мистецтва духовного спрямування. В основі поезії Т. Г. Шевченка лежить міфологічне мислення, особливе міфологічне сприйняття України. У класичній українській поезії Т. Г. Шевченко був найяскравішою інтонаційною індивідуальністю, найповніше втілив у своїй поетичній творчості національний, цілісний і живий характер з його унікальною тембровою характеристикою. Висока ораторська інтонація, нотки

сентиментальної розчуленості, зворушеності, романтичного світосприймання лежать у природі поезії Т. Г. Шевченка, а висока романтична риторика має чи не найвищий романтичний пафос у поемі «Гайдамаки». Шевченко володів могутньою енергією красного слова, бо залучав внутрішнього співрозмовника до думання, осмислення й переживання над вічними проблемами боротьби добра і зла, правди і кривди. Геніальний поет сміливо й органічно поєднав два могутні стильові потоки – класичний і фольклорний.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
6. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. – К., 1983.
7. Огієнко (митр. Іларіон). Українська культура. – К., 1918.
8. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
10. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI-XVII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. № 10. – С. 64-68.

### **Тема 4. Усне ділове спілкування**

Мовленнєвий етикет українського народу. Етикет – встановлені норми поведінки і правила ввічливості у певному товаристві. Мовний етикет – система стандартних словесних формул, уживаних у часто повторюваних ситуаціях.

Вислови етноетикету. Обрядовість. Загальнолюдські морально-етичні якості. Етнопсихологічні особливості етикетних висловів українського народу. Етнічні риси мовленнєвої поведінки. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті. Етикетні вислови – лексично обмежене коло слів. Різновиди мовленнєвого етикету: звертання, вітання, знайомство, запрошення, прохання, порада, згода, відмова,

вибачення, сумнів, втішання, співчуття, комплімент, зауваження, вдячність, побажання, прощання.

Суржик. Причини порушення мовного етикету: недостатні знання етикетних норм, небажання їх дотримуватися.

Тональності спілкування. Висока функціонує у сфері формальних структур (урочисті заходи, дипломатичні прийняття); нейтральна функціонує у сфері офіційних установ; звичайна забезпечує спілкування під час офіційних зустрічей, але у випадках, наближених до побутового спілкування; фамільярна забезпечує спілкування на побутовому рівні; вульгарна спостерігається у соціально-неконтрольованих ситуаціях.

Мова – система засобів спілкування, яка існує в свідомості носіїв. Мовлення – реалізація засобів мови конкретними людьми в конкретних актах спілкування. Спілкування – один із виявів соціальної взаємодії, в основі якого лежить обмін думками, почуттями з метою інформування. Різновиди спілкування: вербальне і невербальне, усне й письмове, міжособистісне і масове, монологічне, діалогічне, полілогічне, приватне й офіційне, інформативне й неінформативне, нормативне і ненормативне, етикетне й неетикетне та ін.

Техніка спілкування – сукупність стандартів культурної поведінки, етичних норм у послуговуванні вербальними і невербальними засобами комунікативної взаємодії. Вимоги до усного ділового спілкування: точність у формулюванні думки, недвозначність; логічність; стислість; відповідність між змістом і мовними засобами; відповідність між мовними засобами та стилем викладу; вживання сталих словосполучень; різноманітність мовних засобів; доречність; виразність дикції; відповідність інтонації мовленнєвій ситуації.

Культура мови – володіння нормами літературної мови, вміння користуватись її виразовими засобами в різних умовах спілкування відповідно до мети і змісту мовлення. Словниковий запас людини.

Вимоги до складу лексики в мові службової особи: відсутність елементів просторіччя, уникання елементів професійного жаргону, багатство лексики нейтральної, загальнолітературної, володіння формулами ввічливості, правильне й доречне використання вставних слів.

Телефонна розмова. Компоненти службової телефонної розмови: момент встановлення зв'язку; виклад справи; заключні слова.



Публічний виступ. Жанри публічних виступів: доповідь; політична доповідь; звітна доповідь; ділова доповідь; промова; мітингова промова; агітаційна промова; ювілейна промова.

Вимоги до доповіді: теоретична обґрунтованість, наведення переконливих прикладів, власне бачення проблеми. План доповіді містить: вступ; основний текст; висновки.

Вимоги до мови оратора: точність формулювань, стислість, доречність, доступність, виразність, інтонація.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
6. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
7. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
8. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
9. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
10. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
11. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
12. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
13. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
14. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
15. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
16. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
17. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
18. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
19. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

## Тема 5. Практичні аспекти риторики

Етапи підготовки промови: вибір теми – складання плану – збирання матеріалу – запис промови – розмітка тексту знаками партитури – тренування. Чинники успіху теми: основні інтереси аудиторії, новизна теми.

Різновиди плану: простий, складний і цитатний. Простий план – це низка непоширених речень. Складний план – це поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Цитатний план – план, у якому замість непоширених речень вживаються цитати, які конденсують суть питання.

Збирання матеріалу. Матеріал з власного життя: власні думки, спостереження. Матеріал, що містить чужий досвід: книги, журнали, газети.

Типи підготовки до публічного виступу: написання повного тексту промови; запис головних положень (тез та аргументів); виголошення промови експромтом.

Шляхи виголошення промови: читання за рукописом; виголошення напам'ять; виголошення з опорою на текст. Запис головних положень: 1) перші та останні фрази промови; 2) формулювання тез та аргументів; 3) цитати й цифровий матеріал.

Джерела знаходження матеріалу. Етапи роботи з літературою.

Диспозиція – розділ риторики, який вивчає структуру ораторської промови. Структура промови: 1. Вступ. 2. Головна частина. 3. Завершення. Вступ до промови – це встановлення контакту з аудиторією. Найпоширеніші прийоми у вступі: привертання уваги аудиторії, «початок здалеку», «несподіваний вступ», цитата, яскравий приклад, комплімент, проблемне запитання. Мета головної частини – обґрунтування тез оратора. Шляхи подання матеріалу: природний, штучний. Природний шлях характеризується найменшим втручанням оратора у виклад. Штучний характеризується ієрархічністю, коли оратор сам впорядковує матеріал. Штучний шлях реалізується такими способами: дедуктивним; індуктивним. Мета завершення промови – закріплення оратором своїх положень у свідомості аудиторії. Найпоширеніші прийоми: формулювання висновків; апелювання, цитата, ілюстрація, подяка аудиторії.

Логіка та емоції в промові. Логіка як метод переконання аудиторії. Методи – індукція та дедукція. Індукція – хід думки від часткового до загального. Дедукція – хід думки від загального до часткового. Логіка – наука про форми та засоби висловлення

думки. Логос – слово, зміст, основа, наука. Закони логіки: закон тотожності (всяка суть збігається сама із собою); закон протиріччя (жодне судження не може бути водночас істинним і помилковим); закон виключеного третього (істинним може бути або вислів, або його заперечення); закон достатньої підстави (будь-яке судження має бути належним чином обґрунтоване).

Ораторські прийоми у літературній мові. Лексичний рівень тексту. Словниковий запас людини. Культура мови оратора.

Найпоширеніші мовні помилки, яких потрібно уникати ораторові: неправильний наголос; неправильна вимова окремих звуків; невміння розрізняти окремі морфеми у слові; тавтологія (повторення однокореневих слів); використання плеоназмів (слів одного значення); слова-паразити; підміна тези (побудова виступу на неправильних поглядах); неврахування полісемії слова; об'єднання неспіввідносних понять; неправильна побудова речення.

Троп – вживання слова чи виразу в переносному, образному значенні. Порівняння – зіставлення одного предмета з іншим на основі їх спільної ознаки. Епітет – образно визначає річ, людину чи дію, виокремлюючи найхарактернішу якість. Метафора – перенесення значення слова за принципом подібності на ін. Синекдоха – перенесення значення з одного слова на інше на основі кількісних відношень. Гіпербола – художнє перебільшення. Літота – художнє зменшення. Евфемізм – заміна слів, стилістично неприйнятних для окремих груп, описовими синонімічними словами. Амфіболія – троп, в якому спостерігається гра непроясненим значенням слова. Асиндетон – передає статичність зображуваного явища, описуючи його внутрішню динаміку. Синтаксичний паралелізм – повторення однакової структури речень. Хіазм – порядок слів, при якому спостерігається синтаксичне «перехрещення» на зразок літери Х. Риторичні питання – питання, відповідь на які вже закладено в самому питанні. Антитеза – протиставлення антагоністичних явищ. Каламбур – гра омонімією слова. Парадокс – неочікуване судження, що не відповідає логіці попереднього тексту. Епістрофа – риторична фігура, що складається з повторення одного і того ж слова чи звороту. Ремінісценція – відгомін добре відомого тексту. Метонімія – метафоричний троп, основу якого складає заміна одних назв іншими на ґрунті асоціації за суміжністю їх значень. Параномазія – стилістична фігура, що виникає на каламбурному зближенні близьких за звучанням, але різних за змістом слів. Риторичне звертання – фігура античної

риторики, що виражає не лише власне звертання, а й ставлення мовця до ситуації спілкування. Риторичний оклик – фігура, що виражає захоплення. Риторичні порівняння – фігури, в яких мовне зображення особи, предмету, явища чи дії передається через найхарактерніші ознаки, властиві для інших предметів чи осіб. Алєгорія – різновид образного називання, використовується в художній мові. Персоніфікація, тобто уособлення – різновид метафори, в якому ознаки істот переносяться на неістот. Іронія – різновид антифразису, в якому з метою прихованого глузування вживається слово з позитивним значенням. Тавтологія – стилістична фігура, яка утворюється в результаті повтору тих самих споріднених слів. Мейозис – протилежна гіперболі фігура, суть якої полягає у применшенні ознак предмета. Парцеляція – прийом стилістичного синтаксису, що полягає у поділі цілісної змістовно-синтаксичної структури на окремі речення. Еліпс – риторична фігура, що характеризується відсутністю одного чи обидвох головних членів речення, але вони легко компенсуються контекстом. Період – риторична фігура, в якій цілісна, завершена думка подається в ускладненому реченні, багаточленному складному реченні або кількох окремих реченнях.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
6. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
7. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
8. Корняка О. Мистецтво грєчності. – К., 1995.
9. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
10. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
11. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.

12. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
13. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
14. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
15. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
16. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
17. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
18. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
19. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

#### 4. Структура навчальної дисципліни

№ теми	Назви змістових модулів і тем	Кількість годин			
		Лекції	Семінари	Самостійна робота	Індивідуальні завдання
Змістовий модуль I. Риторика як предмет. Закони і жанри риторики					
1.	Риторика як предмет. Закони і жанри риторики	2	4	4	
2.	Ораторське мистецтво у Стародавньому світі	2	2	2	
3.	Ораторське мистецтво в Україні	2	2	2	
4.	Формування риторичної культури особистості		2	2	2
	Всього за модуль I	6	10	10	2
Змістовий модуль II. Практичні аспекти риторики					
1.	Усне ділове спілкування	2	4	4	
2.	Норми української літературної вимови		2	2	
3.	Практичні аспекти риторики	2	4	4	2
	Всього за модуль II	4	10	10	2
	Разом	10	20	20	4

## 5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Риторика як предмет. Закони і жанри риторики	4
2.	Ораторське мистецтво у Стародавньому світі	2
3.	Ораторське мистецтво в Україні	2
4.	Формування риторичної культури особистості	2
5.	Усне ділове спілкування	4
6.	Норми української літературної вимови	2
7.	Практичні аспекти риторики	4

## 6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Риторика як предмет. Закони і жанри риторики	4
2.	Ораторське мистецтво у Стародавньому світі	2
3.	Ораторське мистецтво в Україні	2
4.	Формування риторичної культури особистості	2
5.	Усне ділове спілкування	4
6.	Норми української літературної вимови	2
7.	Практичні аспекти риторики	4

## 7. Методи навчання

Лекції з використанням відеоматеріалів, інтерактивних методик, логічних методів, робота з науковою літературою, виголошення промов, проведення ділових ігор.

## 8. Методи контролю

Поточний контроль – відповіді та доповнення на семінарських заняттях, виголошення промов, проміжний контроль – написання модульних контрольних робіт, виконання тестових завдань, підсумковий контроль – залік.

## Критерії оцінювання промов

Орієнтація в потоці інформації. Чистота мови, вміння нею послуговуватись. Дотримання норм української літературної вимови. Грамотність, логічність і послідовність викладу. Багатство словника. Дикція. Інтонація. Узгодження вербальних і невербальних засобів спілкування. Комунікативність. Вміння

залучати до обговорення своїх колег. Вміння привернути увагу аудиторії.

### **Аналіз публічного виступу**

Чи зрозумілою є головна думка виступу? Чи розкрита тема? Чи тема є актуальною? Чи доповідач не ухилявся від теми? Чи витримана структура промови? (Чи вдалий початок? Чи в головній частині ґрунтовно розкрита тема? Чітко окреслені висновки?). Чи нормативною є мова виступу? (беремо до уваги: норми літературної вимови, правильність мовлення, виразність, чіткість, тембр голосу, невербальні засоби спілкування...). Чи є цікавим виклад теми? Чи впевнено почував себе доповідач? Чи виступ є переконливим? Чи вдалося доповідачеві утримати увагу аудиторії і упродовж якого часу виступу? Чи вдалося доповідачеві встановити контакт з аудиторією? Чи зумів доповідач обрати потрібну тональність, колорит спілкування? Чи доповідач був щирим, доброзичливим? Чи використано словник мовностилістичних засобів? Чи були використані цитати, поетичні рядки? (що посилює емоційне сприйняття матеріалу). Речення, як одиниця мовлення, укладені досить лаконічно; завершені; зосереджують увагу слухача на актуальності теми). Зауваження (недогляди, змістовні помилки).

### **Перелік комплексних контрольних питань**

1. Мовленнєвий етикет українського народу.
2. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті.
3. Закон моделювання аудиторії.
4. Стратегічний закон риторики.
5. Тактичний закон риторики.
6. Мовленнєвий закон риторики.
7. Закон ефективної комунікації.
8. Академічний жанр.
9. Соціально-побутовий жанр.
10. Лекційний жанр.
11. Дипломатичний жанр.
12. Рекламний жанр.
13. Військовий жанр.
14. Телефонна розмова.
15. Публічний виступ.
16. Загальні вимоги до усного спілкування.
17. Ораторське мистецтво у Стародавній Греції.

18. Ораторське мистецтво у Стародавньому Римі.
19. Витоки давньоукраїнського красномовства.
20. Красне слово Т. Г. Шевченка – взіреть ораторського мистецтва.
21. Риторичні комунікативні ситуації: вітання, запрошення.
22. Риторичні комунікативні ситуації: побажання, комплімент.
23. Риторичні комунікативні ситуації: подяка, зауваження.
24. Риторичні комунікативні ситуації: співчуття, прощання.
25. Звуки Г та Ґ.
26. Українські звуки ДЖ та ДЗ.
27. Два звукові значення літери В.
28. Тверда вимова звука Р наприкінці слова та складу.
29. Шиплячі приголосні. Вимова звука Ч в українській та російській мовах.

### **Залікові питання**

1. Риторика як предмет.
2. Предмет і основні завдання риторики.
3. Основні поняття риторики.
4. Вимоги до вживання риторичного слова.
5. Ораторські вміння і навички у контексті професійної діяльності.
6. Концептуальний закон риторики.
7. Закон моделювання аудиторії.
8. Стратегічний закон риторики.
9. Тактичний закон риторики.
10. Мовленнєвий закон риторики.
11. Закон ефективної комунікації.
12. Академічний жанр риторики.
13. Соціально-побутовий жанр риторики.
14. Лекційний жанр риторики.
15. Рекламний жанр риторики.
16. Ораторське мистецтво у Стародавньому Єгипті.
17. Ораторське мистецтво у Стародавній Індії.
18. Ораторське мистецтво у Стародавньому Китаї (Конфуцій).
19. Ораторське мистецтво у Стародавній Греції (Арістотель, Сократ, Платон).
20. Ораторське мистецтво у Стародавньому Римі (Цицерон).
21. Формування засад Середньовічного європейського красномовства.



22. Поняття морального закону.
23. Погляди Августина на предмет риторики.
24. Послання римського єпископа Климента.
25. Ораторське мистецтво в Україні.
26. Витоки давньоукраїнського красномовства (Київська Русь).
27. Українське красномовство у XIII-XVII ст.
28. Київська школа риторики XVII-XVIII ст.
29. Українське риторичне слово за часів панування Російської та Австро-Угорської імперії.
30. Красне слово Т. Г. Шевченка – вірець ораторського мистецтва.
31. Формування риторичної культури особистості.
32. Функція ораторства у сучасному світі.
33. Шляхи українського ораторського слова у XX ст.
34. Практичні аспекти риторики.
35. Методика та етапи підготовки промови.
36. Логіка та емоції у промові.
37. Ораторські прийоми у літературній мові.
38. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: вітання, запрошення, подяка.
39. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: вибачення, зауваження, побажання.
40. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: листування.
41. Загальні вимоги до усного спілкування.
42. Мовленнєвий етикет українського народу.
43. Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури.
44. Телефонна розмова.
45. Офіційні зустрічі.
46. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті.
47. Типові помилки при вимові голосних звуків («акання», «укання»).
48. Чергування О та Е з І.
49. Звуки Г та Ґ.
50. Українські звуки ДЖ та ДЗ.
51. Два звукові значення літери В.
52. Тверда вимова звука Р наприкінці слова та складу.
53. Українські приголосні перед Е та Й.

54. Шиплячі приголосні. Вимова звука Ч в українській та російській мовах.

### 9. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота		Сума
Змістовий модуль №1	Змістовий модуль № 2	
T1-T4	T5-T7	100
50	50	

T1, T2 ... T7 – теми змістових модулів.

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

### 10. Методичне забезпечення

1. Навчальна програма з дисципліни.
2. Модульна робоча навчальна програма з дисципліни.
3. Комплект текстів 5 лекцій.

## 11. Рекомендована література

### Базова

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. — К., 1998.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
6. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібн. – К: Кондор, 2006. – 264 с.
7. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
8. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
9. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
10. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
11. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
12. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
13. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
14. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
15. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
16. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
17. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
18. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
19. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
20. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
21. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
22. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

### Допоміжна

1. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
2. Волкова Н. П. Педагогіка: Посібн. для студ. вищ. навч. закладів. – К.: Либідь, 2001. – С. 431.
3. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: Феномены, механизмы и защита. М.: ТОО «Черо», 1996.
4. Кан-Калик В. А. Тренинг профессионально-педагогического общения. – М., 1990.
5. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Л.: Лениздат, 1992.
6. Корнєв М. Н., Коваленко Л. Б. Соціальна психологія. – К., 1995.
7. Криксунова И. Создай свой имидж. – СПб.: Лань, 1997.
8. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
9. Кульч З. Риторичний словник. – К., 1997.
10. Молдаванов А. Е., Сидорова Г. М. Сучасний діловий документ: Зразки найважливіших документів українською мовою. – К.: Техніка, 1992.
11. Морозов А. В. Психология влияния – СПб.: Питер, 2000.
12. Основы педагогического мастерства: Учеб. пособ. для пед. Спец. высш. учеб. заведений / Под ред. И. А. Зязюна. – М.: Просвещение, 1989.
13. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. пособ., – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001.
14. Педагогічна майстерність: Підручник / За ред. І. А. Зязюна. – К.: Вища шк., 1997.
15. Пиз А. Язык жестов. – М., 1992.
16. Савенкова Л. О. Комунікативні процеси у навчанні: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1996.
17. Савенкова Л. О. Педагогічне спілкування: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1997.
18. Чмут Т. К. Культура спілкування. Навч. посібн. – Хмельницький: ХІРУП, 1996.
19. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
20. Рахматуллина Ф. М., Курбанова А. Т. Основы педагогического общения: Учеб. пособ. – Казань: Казан. ун-т, 1984.
21. Риторика: Загальна та судова. – К., 2002.

22. Рыбакова М. М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе. – М., 1991.
23. Сагач Г. М. Похвальне красномовство. – К., 1996.
24. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
25. Чулінда Л. І., Ларимський І. С. Риторична майстерність. – К., 2000.

### **Інформаційні ресурси**

Бібліотека Львівського державного університету фізичної культури, Львів, вул. Костюшка, 11.

## Навчально методичне забезпечення дисципліни «Основи риторики»

*Матеріали до лекції № 1*

**Тема: Риторика як предмет.**

**Закони і жанри риторики**

**1. Предмет і основні завдання риторики.**

**2. Вимоги до вживання риторичного слова.**

**Ораторські вміння і навички у контексті професійної діяльності.**

**3. Закони риторики:**

- 3.1. Концептуальний.
- 3.2. Моделювання аудиторії.
- 3.3. Стратегічний.
- 3.4. Тактичний.
- 3.5. Мовленнєвий.
- 3.6. Ефективної комунікації.

**4. Жанри риторики:**

- 4.1. Академічний.
- 4.2. Соціально-побутовий.
- 4.3. Лекційний.
- 4.4. Дипломатичний.
- 4.5. Військовий.
- 4.6. Рекламний.

**1. Предмет і основні завдання риторики**

Слово у спілкуванні буває животворчим і руйнівним. Воно може об'єднувати і роз'єднувати людей, приносити задоволення або завдавати прикроців. Все залежить від того, яка інформація передається за допомогою слова. Від того, на якому рівні перебуває культура ділових людей, залежать результати їхньої професійної діяльності, взаємини з колегами. Для того, щоб успішно вирішувати професійні проблеми, потрібно володіти способами і засобами спілкування, етичними правилами їх застосування.

З метою підвищення рівня культури спілкування майбутніх спеціалістів у вищих навчальних закладах введено дисципліни: «Основи риторики», «Професійна риторика», «Ділова українська мова». Ці курси сприяють підвищенню рівня культури спілкування, самовдосконаленню майбутніх фахівців і становленню такої стратегії життя, яка забезпечить успіх у

професійній діяльності та задоволення від спілкування з іншими людьми.

Вивчення курсу «Основи риторики» передбачає ознайомлення студентів з теоретичними питаннями ораторського мистецтва, а також має на меті виховання вмілого мовця, який би володів прийомами ораторського мистецтва.

Основні завдання курсу:

- дати чітке уявлення про предмет і основні завдання риторики, її закони і жанри; вимоги до вживання риторичного слова; ораторські вміння і навички у контексті професійної діяльності;

- ознайомити студентів з ораторським мистецтвом Стародавнього світу; ораторським мистецтвом епохи Середньовіччя; витоками давньоукраїнського красномовства; ораторським словом ХХ ст.;

- отримати знання про основи ділового спілкування, його норми та правила, шляхи їх застосування, особливості етикету;

- оволодіти системою способів і засобів ділового спілкування;

- навчитися застосовувати обрані способи і засоби у процесі спілкування, під час індивідуальної бесіди й колективного обговорення проблем, у виступах перед різними аудиторіями, на переговорах, при розв'язанні конфліктів.

Термін «риторика» походить від давньогрецького слова «оратор» і означає теорію ораторського мистецтва; науку красномовства. Близьким за значенням до нього є латинське слово «ораторія». Ці терміни пов'язують з публічними виступами, живим словом. Ще в давнину люди, які майстерно володіли мистецтвом красномовства (оратори) були вагомими у суспільстві.

Значення терміну «риторика» постійно розширювалось. Серед науковців не існує єдності щодо витлумачення цього терміну, навіть у визначенні риторики як науки. У деяких фахівців викликає сумнів навіть те, чи можна риторику вважати наукою. У Стародавній Греції, де саме й остаточно сформувалась ця сфера діяльності, риторика вважалась, радше, мистецтвом.

Серед розмаїття визначень риторики можна виокремити дві головні традиції, що мають давню історію. Перша традиція найбільш яскраво репрезентована у творчості давньогрецького філософа Арістотеля (IV ст. до н. е.). У її межах риторика визначається як «мистецтво переконання». Відповідно до цієї традиції головне завдання оратора – переконання аудиторії. Друга традиція яскраво репрезентована у творчості давньоримського ритора Квінтіліана (I ст. н. е.). У її межах риторика визначається як

«мистецтво говорити витончено». Відповідно до цієї традиції головне завдання оратора – краса, вишуканість, витонченість, виразність думки. Кожна з цих традицій, без сумніву, містить у собі раціональне зерно. Ми не можемо наголошувати лише на одному з аспектів ораторської діяльності. Це призводить до втрати цілісності завдань риторики.

Сьогодні посилюється інтерес до науки – риторики. У вищих навчальних закладах, у школах, ліцеях, гімназіях відновлюється курс риторики. В українській освітній системі дорадянського періоду риторика була однією з основних гуманітарних дисциплін.

Виникла риторика з народного мовлення у Давній Греції 2,5 тисяч років тому. Її призначенням було – впливати на розум і волю громадян засобами живого слова.

Сьогодні риторика розвинулася у багатоаспектну і багатогалузеву науку. Риторика зродила зі свого лона гроно благородних наук – логіку і філософію, граматику і поетику, етику і естетику.

Риторика – 1) це теорія ораторського мистецтва. Наука про мовну доцільність, про осмислену та коректну мовну діяльність. Теорія і практика досконалої мови: переконливої, прикрашеної, доречної, ефективною, доцільною; 2) риторика – вчення про мовне виховання особистості, вміння виражати та захищати свою позицію словом; 3) риторика – мистецтво мови, мистецтво «мислити»; 4) риторика – комплексна наука, що містить знання низки інших дисциплін – філософії, логіки, психології, лінгвістики, етики, сценічної майстерності, літературознавства.

Предмет риторики – публічний виступ у процесі комунікації.

Ораторське мистецтво – діяльність, спрямована на переконання аудиторії засобами живого слова.

Красномовство – уміння говорити красиво, грамотно, переконливо, це ораторський талант.

Оратор – особа, яка впливає на інших осіб таким чином, щоб вони прийняли певні твердження або виконали певні дії.

Аудиторія – група осіб, у думках чи поведінці яких мають відбутися зміни, до яких прагне оратор.

Промова – мовленнєве повідомлення, з яким оратор звертається до аудиторії.

Вплив – дія на стан, думки, почуття і вчинки іншої людини за допомогою вербальних і невербальних засобів, у результаті якої відбуваються зміни в поглядах чи поведінці.

Наша свідомість, можливо, й не зводиться до слів, але донести до людей свої думки, емоції та побажання ми можемо лише у



формі слова. Мова фіксує наші знання про світ і дає змогу виразити ставлення до нього. Вона є основним засобом спілкування людей. Виступаючи перед іншими, людина виражає й утверджує себе, водночас впливаючи на слухачів.

Слово «красномовство» означає гарне, красиве мовлення, яким милуються слухачі. По суті, воно – сила, з допомогою якої вдається впливати на довкілля, змінювати його, реалізуючи своє власне бачення життя. Можна, щоправда, нажити через гострий язик чимало ворогів, але той, хто добре говорить, здатний і своїх ворогів перетворити на друзів. Про силу слова свідчить народна мудрість: *«Немає нічого солодшого від язика; немає й нічого більш гіркого, ніж язик»*. Буває, що цілі угруповання, верстви суспільства або й народи перебувають під впливом обдарованих красномовців, які отримують в такий спосіб владу над свідомістю інших.

Риторичне слово вживається не лише в офіційних сферах. Без риторики не може обійтися ані проповідник, ані викладач, ані державний діяч, ані юрист, ані бізнесмен. Чим більше розвинуте суспільство, тим більше в ньому цінується вміння володіти словом. Недаремно у народі здавна живе вислів «золоте слово». Старогрецький філософ Арістотель казав, що дар мовлення має характер загальності й виявляється за найрізноманітніших обставин.

Юрист, який покликаний здійснювати законність і не вміє словесно довести свою позицію, опиняється за межами своєї професії. У його руках – доля людини, яка може бути помилково звинувачена; він спроможний захистити суспільство від злочинця. І невправне володіння словом означає в певній ситуації безвідповідальність і непрофесіоналізм.

Політик-оратор, що не в змозі словом повернути увагу широких мас, приречений на невдачу. А відповідальність його значно більша, аніж відповідальність юриста: від політика залежить доля суспільства, принаймні, значної групи людей.

Викладача середньої чи вищої школи, якого не може слухати аудиторія, не порятує навіть блискуче знання свого предмета з наукового боку: треба вміти ще й зацікавити ним людину. Хто ж з викладачів не відчуває потребу вміти говорити з аудиторією?

Релігійний проповідник, який не вміє надихати людей словом, втрачає авторитет духовного лідера своєї громади. «Німії» проповідник – це справжній нонсенс століть. Духовна особа, яка не спроможна донести палання священного вогню до свідомості своїх слухачів, безперечно, посідає не своє місце.

Бізнесмен, який покладається лише на силу грошей і матеріальні чинники, ризикує позбутися клієнтури чи партнерів, які знайдуть собі менеджера чи продавця більш приємного і ввічливого.

Закоханий, який не в змозі викласти свої почуття, може залишитися непочутим. Кожен знає, як важко знайти потрібні слова для висловлення почуттів, як важливо бути почутим саме цією, однією в світі людиною.

Батько, який виховує сина не словом, а ременем, ризикує породити не розуміння, а ненависть. Скільки сімей страждають через те, що у сімейному колі є непорозуміння, напруженість, які часто переростають у неприязнь, сварки, а то й відверту ворожнечу. Сім'я, в якій не знаходиться слів для порозуміння, дуже швидко втрачає єдність. Така сім'я подібна до товариства, у якому випадково зібралися різні за духом та інтересами люди.

Красномовство – це мистецтво, розкута гра словом, якою можна милуватися, як милуються виступом артиста. Інколи такий дар проявляється сам собою, від природи. Випадковий перехожий, який розважає себе та інших, може викликати іноді справжнє захоплення, хоча не вивчав правил вживання лексики чи побудови синтаксичних конструкцій. Водночас риторика – це ще й наука про способи переконання та ефективні форми впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

У європейській освіті доля риторики не була стабільною. Останні два століття, наприклад, були позначені згасанням інтересу до неї. У XIX ст. висловлювалася навіть думка: якби риторику за традицією не продовжували вивчати в навчальних закладах, вона давно б зникла. Увага філологів була зосереджена здебільшого на художніх творах і поетиці, а не на риториці.

Поетика й риторика мають чимало спільного (особливо якщо йдеться про використання риториками поетичних прийомів). Слово художнє і слово повсякденне не тотожні. Якщо в поетичному слові важлива полісемія (багатозначність), то в повсякденному житті цінується точність вислову. Тому теорію художньої мови вивчає поетика, а закони красномовства – риторика. Художнє слово створює образ дійсності, побудований на емоційному переживанні. Слово риторичне, не уникаючи образу, ґрунтується, здебільшого, на чіткому, конкретному значенні. Риторика взаємодіє з іншими науками. Так, мовознавство озброює її знанням законів формування та розвитку людського мовлення. Літературознавство відкриває закони творення художнього образу словесними засобами. Філософія вводить у світ інтелектуально-

духовного пошуку людства, а окремі філософські дисципліни ознайомлюють із цінностями моралі (етика), принципами розуміння та творення прекрасного (естетика), законами мислення (логіка). Психолінгвістика допомагає зрозуміти, наскільки вибір слова зумовлено емоційно-вольовим станом людини. Психологія дозволяє ораторові контролювати власний емоційний стан і настрої аудиторії; зокрема, когнітивна психологія відкриває можливості осягнення світу через слово. Фізіологія знайомить з мовним апаратом, його можливостями та механізмом творення голосу. Допомагає ораторові оволодіти голосом і поставою, жестикуляцією й мімікою така дисципліна, як методика виразного читання.

## **2. Вимоги до вживання риторичного слова. Ораторські уміння і навички у контексті професійної діяльності**

Визначимо вимоги до оратора, що склалися за століття розвитку ораторського мистецтва.

1. Оратор повинен чітко визначити тему свого виступу і не відхилятися від неї. Основна думка виступу повинна поступово розгортатися у процесі промови, що й буде розкриттям теми.

2. Виступ на повинен порушувати проблему, яка хвилює аудиторію, є актуальною або, принаймні, несе нову й потрібну слухачеві інформацію. Водночас знавець лише свого предмета швидко надокучить слухачам. Отже, загальна ерудиція, обізнаність у різних галузях науки та культури в жодному разі не завадять.

3. Оратор повинен мати ґрунтовні знання не лише з предмету мовлення, а й з проблем усього курсу дисципліни і дотичних тем із суміжних наук.

4. Обов'язковим для оратора є досконале володіння сучасною українською літературною мовою, зокрема, її стилістичною системою, функціональними стилями і жанрами...

5. Оратор повинен уміти вести розгорнений монолог з фахової проблематики, також володіти культурою діалогу у дискусіях і диспутах.

6. Аудиторія очікує від оратора духовного насичення, чіткого визначення моральних оцінок, вміння чітко визначитися щодо своїх уподобань і бажань. Позиція оратора повинна бути зрозумілою для аудиторії: промовець, який «напускає туману», приховуючи власну точку зору, ризикує не лише породити підозріння у нещирості, а й просто залишитися незрозумілим.

7. Оратор повинен зважати на те, чого від нього очікує

конкретна аудиторія (учні, студенти, тренери), думати, насамперед, не про власний успіх, а зважати на те, що відбувається у свідомості слухача.

8. Мета промови – досягнути прихильної реакції аудиторії. Оратор повинен бути передусім співрозмовником, тому за інтонацією промова повинна нагадувати звичайну бесіду.

9. Важливим є вміння створювати потрібну тональність, колорит спілкування.

10. Ораторові необхідно хоча б іноді використовувати метод імпровізації, адже матеріал потрібно викладати невимушено, вільно і цікаво.

11. Оратор повинен контролювати свою поведінку під час виступу (погляд, голос, міміку, жести), постійно підтримувати духовно-емоційний контакт з аудиторією.

12. Важливо, коли оратор має власний ораторський стиль з характерними індивідуальними рисами свого публічного мовлення, з власною мовотворчою манерою, вимовою, дикцією...

Від уміння говорити нерідко залежить успіх, авторитет, кар'єра. Для того, щоб навчитися добре, змістовно говорити, необхідно збагачувати свої знання і досвід, удосконалювати професійну освіту, всебічно розвиватися. Уміння говорити завжди розвивається одночасно з розширенням культурного та професійного світогляду.

Сутність красномовства полягає в умінні та здібностях правильно і вміло говорити за змістом. Необхідно уникати під час виступів: однорідних прикладів, фактів; не втомлювати аудиторію надмірною кількістю цитат, цифр, дат.

Сучасна риторика охоплює такі питання: підготовка до виступу; побудова і виголошення промови; стиль і виклад промови; культура і техніка мовлення; особистість промовця.

Уміння гарно говорити – це мистецтво. Не мовчіть, якщо є що сказати. Та не забувайте прислів'я *«Слово – срібло, мовчання – золото»*, а також вислів: *«Мало хто жалкує, що сказав мало, але багато хто, що сказав багато»*. Для того, щоб вас сприймали позитивно, ви повинні знати, де, коли і що можна сказати.

Щоб ваше повідомлення, вашу інформацію сприйняли правильно, необхідно: чітко формулювати конкретні завдання; не відхилятися від суті справи; виклад матеріалу повинен бути логічно-послідовним; потрібно впевнено висловлювати свої думки; уважно слухати співрозмовника, ставити запитання і дати

змогу висловитися співрозмовнику; створити атмосферу довіри та взаєморозуміння; потрібно керувати своїми емоціями; виявляти ініціативу у приязному ставленні до інших (цікавитися їхніми турботами і радіщами); вести розмову довірливо.

Пам'ятайте, *«хто любить людей, того й люди люблять»*.

### **3. Закони риторики**

#### **3.1. Концептуальний закон**

Концептуальний закон – базовий закон риторики, який становить перший крок ідеомовленнєвого циклу – винайдення задуму, ідеї (створення концепції). Цей закон передбачає пошук істини шляхом всебічного аналізу предмета.

Повноцінна мисленнєво-мовленнєва діяльність людини починається з оволодіння нею концептуальним законом, за допомогою якого людина вчиться передбачати наслідки своїх дій як найближчим часом, так і у перспективі, визначатися з метою своєї діяльності, виокремлювати головне, логічно вибудовувати власну діяльність. Знання цього закону дає можливість людині виробити в себе повагу до думки, адже без розвитку інтелекту неможливий прогрес суспільства, неможливо розв'язувати сучасні проблеми.

Концепція – це система знань про предмет, виражена у стислій формі.

Мислителі давнини відзначали таке: *«Мовлення повинне розцвітати й розгортатися тільки на основі повного знання предмета, а якщо за ним не стоїть зміст, засвоєний та пізнаний оратором, тоді словесне його вираження уявляється пустопорожньою і навіть дитячою балаканиною»*.

Таким чином, знання і застосування концептуального закону риторики забезпечують людині необхідний рівень компетентності й професіоналізму.

#### **3.2. Закон моделювання аудиторії**

Закон моделювання аудиторії передбачає системне вивчення аудиторії на основі соціально-демографічних, соціально-психологічних та індивідуально-особистісних ознак. Психологи звертають увагу на такий важливий момент встановлення контакту з аудиторією, як оцінка ораторської ситуації – позитивна чи негативна модель – з позиції оратора й аудиторії. Кожен з них прогнозує ситуацію, зважаючи на свій досвід й інші індивідуальні особливості.

Реалізація позитивної моделі спілкування лектора зміцнює впевненість у своїх силах, а негативні моменти активізують його захисні психологічні чинники: підвищується увага, загострюється чутливість, що може призвести до стресової ситуації, знижується творче самопочуття, виникають зневіра, хвилювання, страх перед аудиторією. Досвідчений оратор прагне тримати аудиторію на видноті. Для цього він готує набір цікавих фактів, наочний матеріал, змінює тональність розмови, виключає або адаптує складний матеріал.

Соціально-демографічні ознаки є першим ступенем вивчення аудиторії. До цієї групи можна віднести такі ознаки: стать, вік, національність, освіту, професію, склад сім'ї. Цих ознак недостатньо, щоб скласти психологічний портрет аудиторії. До соціально-психологічних ознак можна віднести такі: мотиви поведінки, потреби, рівень розуміння предмета. Індивідуально-особистісні ознаки спрямовані на розкриття особливостей кожного суб'єкта зокрема, способу мислення, особливостей характеру, типу темпераменту, ступеня розвитку основних функцій – інтелектуальної, емоційної. Соціально-демографічні та соціально-психологічні ознаки аудиторії необхідно вивчати ще на підготовчому етапі (до безпосереднього спілкування), тобто прогнозувати їх, якщо відомий конкретний адресат. Індивідуально-особистісні ознаки вивчаються під час безпосереднього спілкування залежно від тривалості спілкування.

Значущість закону моделювання аудиторії полягає не лише в тому, що на його основі можна створити цілісний психологічний портрет аудиторії (вичерпно вивчити аудиторію), але і в тому, що цей закон відкриває можливість впливу на аудиторію з метою її розвитку.

### ***3.3. Стратегічний закон***

Стратегічний закон передбачає системну побудову програми впливу на конкретну аудиторію.

Стратегія (програма дій) характеризується динамічністю, гнучкістю. Концепція може мати декілька стратегій залежно від аудиторії (на кожну аудиторію розробляється певна програма дій). Наприклад, можна розробити концепцію предмета (культурологія, історія, риторика) і виробити декілька стратегій: насамперед, створити стратегію за роками навчання – на один рік, другий, третій, орієнтуючись на певну аудиторію, далі розробити стратегію як більш конкретний етап реалізації концепції.

**З яких компонентів складається стратегія?**

Завдання – плановий результат впливу на аудиторію (що пояснити, розтлумачити, аргументувати і в чому переконати). Коли визначено завдання (чого я очікую в роботі з аудиторією), необхідно проаналізувати коло запитань, орієнтованих на аудиторію, сформулювати власний підхід до пошуку відповідей на них. Формулювання тези – система лаконічних відповідей суб'єкта на поставлені запитання.

Стратегія, хоча й становить певну конкретизацію концепції все ж є досить загальним явищем, яке потребує подальшої конкретизації: розгортання тези та її обґрунтування, залучення з аудиторії однодумців, нейтралізації опонентів, схиляння на свій бік тих, хто сумнівається. Для цього необхідний наступний крок, роль якого відведена тактичному закону риторики.

### **3.4. Тактичний закон**

Тактичний закон передбачає систему дій з підготовки ефективної реалізації стратегій. До складових цього закону належать аргументація і активізація мислення аудиторії.

Ефективність аргументації залежить від певних умов:

- компетентності аргументатора в обговорюваних питаннях;
- наявності в аргументатора філософсько-логічної бази (теоретична підготовленість та вміння логічно мислити);
- керування власними емоціями та почуттями, які не повинні впливати на логічну діяльність, а використовуватись як посилення;
- знання аргументатором особливостей аудиторії, зокрема, її здатності до сприйняття аргументації (нахили, потреби, інтелектуальні можливості).

Звернемося до другої частини тактичного закону – активізації мовленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії.

Активізація мислення аудиторії передбачає таку послідовність дій:

- зацікавити аудиторію;
- викликати аудиторію на роздуми;
- вивести аудиторію на рівень обговорення.

Перший крок – зацікавити аудиторію – досягається використанням:

а) аудіовізуальних (графіки, таблиці, малюнки, схеми), динамічних (відеоматеріали) засобів. Використання цих засобів концентрує увагу слухачів, знімає втому, вони краще засвоюють інформацію;

б) реклами;

- в) проблемних матеріалів, які з перших хвилин спілкування з аудиторією привертають увагу. Тут доцільні афоризми, анекдоти;
- г) активного спілкування;
- д) яскравих прикладів;
- е) логічних та психологічних методів.

Завдяки першому кроку активізації можна зняти байдуже ставлення, викликати особистісну потребу спілкування.

Суть наступного кроку активізації – викликати аудиторію на роздуми – полягає в тому, щоб створити у слухачів потребу обмінятися думками щодо обговорюваних питань. Це досягається логічними та психологічними методами.

До логічних методів ми відносимо способи розгортання тези:

- спіральний спосіб (багаторазове повторення тієї самої думки, але щоразу при цьому збагаченої новою інформацією), який можна застосувати для непідготовленої, конфліктної аудиторії;

- ступеневий спосіб (від загального до конкретного і навпаки). Розгортання тези від загального до конкретного орієнтоване, зазвичай, на підготовлену аудиторію, розгортання тези у зворотному порядку – на менш підготовлену аудиторію;

- соціативний спосіб (розгортання тези у вигляді поєднання у свідомості різних образів), який можна застосовувати в аудиторії, де домінують люди з образним мисленням (в дитячій аудиторії).

До психологічних методів активізації належать такі:

- «запитання — відповідь». Такий метод допомагає зосереджувати увагу аудиторії на важливих моментах спілкування, перевіряти засвоєння матеріалу за допомогою запитань;

- психологічна пауза (час, даний суб'єктом аудиторії для осмислення певного виокремленого положення чи поставленого запитання).

Третій крок активізації – виведення аудиторії на рівень обговорення та прийняття рішення – досягається логіко-психологічними та аудіовізуальними методами.

Логіко-психологічні методи на етапі обговорення повинні підкріплюватися аудіовізуальними засобами (схеми, малюнки, графіки, відеоматеріали).

Отже, активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії – це система дій, завдяки якій суб'єкт забезпечує аудиторії найглибший рівень пізнання питання, наслідком чого є повноцінний двосторонній процес спілкування суб'єкта та аудиторії.



Отже, тактичний закон дозволяє суб'єктові знайти ефективні засоби впливу на аудиторію.

Розглянуті чотири закони риторики (концептуальний, закон моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний) спрямовані на розвиток інтелектуального центру (мисленнєвих здібностей людини), таких якостей, як самостійність, самокритичність, глибина, ерудиція, гнучкість, відвертість мислення. Інакше кажучи, знання й застосування цих законів сприяє розвиткові ефективного мислення. Отже, риторика передусім вчить людину грамотно мислити: *«Все, що хочеш сказати, розглянь перш за все в голові своїй, бо у багатьох язик передує і самій думці»* (Ісократ); *«Перш ніж випустити слова з нижньої частини голови, пропусти їх спочатку через верхню частину»* (Цицерон).

### **3.5. Мовленнєвий закон**

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

Зупинимося на характеристиці деяких комунікативних якостей мовлення.

Правильність – це володіння нормами літературної мови (орфоепічними, орфографічними, граматичними, лексичними). Про значення правильності Цицерон писав так: *«...вміти правильно говорити... це не заслуга, а не вміти – вже ганьба, тому що правильне мовлення, по-моєму, не стільки достоїнство вправного оратора, скільки властивість кожного громадянина»*. Основними шляхами, які сприяють розвиткові правильності мовлення, є тренінги (власні вправи), робота із словниками та лінгвістичною літературою, написання листів, слухання та аналіз взірцево правильного мовлення, про що писали класики риторичного мистецтва, зокрема, Феофан Прокопович.

Виразність – комунікативна якість, завдяки якій здійснюється вплив на емоції та почуття аудиторії. До засобів виразності можна віднести засоби художньої образності (порівняння, епітети, метафори), фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, темп мовлення, дикція), приказки, прислів'я, цитати, афоризми, крилаті слова та вирази, синтаксичні фігури (звертання, риторичне запитання, градація, повтор, період).

Дієва словесна форма виявляється і в такій мовленнєвій якості, як зрозумілість. Основний шлях розвитку зрозумілості мовлення – сам процес спілкування. Практика свідчить, якщо

суб'єкт вступає в процес комунікації частіше, то він приділяє роботі над своїм мовленням більше уваги, зокрема, тому, щоб мовлення було зрозумілим. Зрозумілість мовлення зумовлена точністю мовлення. Від точності слів залежить точність дій людей: *«Вірно визначайте слова, і ви звільните світ від половини непорозумінь»* (Декарт). Точність мовлення розвивається в роботі із словниками, навчальною, науковою літературою, шляхом аналізу власного та чужого мовлення.

Точність тісно пов'язана із стислістю. Стислість формує уміння говорити суттєво. На це уміння давні греки звертали особливу увагу: *«Все, що ви сказали спочатку, нами забуте, бо це було давно. А кінець вашого мовлення нам не зрозумілий, бо забутий початок»*. Зокрема, виступи спартанців відзначалися стислістю, максимальним лаконізмом. За легендою, мати, проводжаючи сина на війну, казала: *«Повертайся зі щитом чи на щиті»*.

Дієвість словесної форми визначається її доцільністю. Основний спосіб розвитку доцільності мовлення – виступ з однією й тією самою темою в різних аудиторіях. Ця якість шліфує мовне чуття суб'єкта, допомагає ефективно керувати поведінкою аудиторії (знімати роздратування, викликати почуття симпатії, створювати стан впевненості).

Отже, специфіка мовленнєвого закону риторики полягає в тому, що цей закон стає базою, яка дозволяє людині оволодіти грамотним процесом говоріння і навіть піднятися до рівня мистецтва живого слова (отримання етико-естетичного задоволення від свого та чужого мовлення).

### **3.6. Закон ефективної комунікації**

Закон ефективної комунікації передбачає систему дій суб'єкта з метою налагодження контакту на всіх етапах риторичної комунікації як необхідну умову ефективної реалізації продукту мисленнєво-мовленнєвої переконуючої діяльності.

Контакт – це «спілкування без перешкод», це вищий рівень спілкування, який характеризується взаємодією поведінки суб'єкта й аудиторії.

З метою встановлення і збереження контакту необхідними є такі дії:

- управління поведінкою аудиторії;
- управління власною поведінкою.

Управління поведінкою аудиторії передбачає уміння зчитувати інформацію, яка йде від аудиторії через різні стимули

(обличчя, очі, жести, міміка, поза, запитання, репліки), і чітко реагувати на неї. Названа дія дає можливість суб'єктові підтримувати зворотний зв'язок протягом усього процесу риторичної комунікації.

Управління власною поведінкою передбачає уміння суб'єкта узгоджувати свої жести, міміку із задумом. Суб'єктові потрібно уміти регулювати свої рухи, щоб вони не заважали, а «працювали» на головну думку, сприяли її чіткому вираженню. Окрім того, оратор повинен володіти своїм психологічним станом: не підвищувати голос, не чіплятися до слів, не ображатися, а бути стриманим, терплячим, уважним, доброзичливим.

## **4. Жанри риторики**

### **4.1. Академічний жанр**

Академічне красномовство – це ораторська діяльність викладача та науковця для ознайомлення і популяризації наукових досягнень. Воно застосовується у шкільній (різних рівнів) і науковій аудиторіях. Античне академічне красномовство було досить невимушеним. Так, Арістотель міг читати лекції під час прогулянок з учнями. Проте з часом школа ставала все більш регламентованою і до V ст. н. е., усталився навіть тип лекції. В Європі академічне красномовство почало динамічно розвиватися в середньовічних університетах (лекція та диспут були домінуючими формами). Але особливого розквіту набуло воно в післяренесансний період. Ускладнюється робота вищої та середньої шкіл, виникає наукова педагогіка (Ян Амос Коменський).

В Україні зародження академічного красномовства пов'язано з функціонуванням Острозької школи та Києво-Могилянської Академії. Згодом воно розвивається у стінах кількох університетів (Київського, Львівського, Харківського).

Видатні науковці, зокрема, Феофан Прокопович, Григорій Сковорода, Петро Могила та ін. Були не лише творцями, а й пропагандистами наукових знань, які прагнули наблизити до народних мас.

Академічне красномовство поділяється на три види:

– власне академічне (наукова доповідь, реферат, огляд, дискусія);

– красномовство вищих навчальних закладів (лекція, цикл лекцій);

– шкільне красномовство (шкільна лекція, розповідь, опис, бесіда).

Головні риси академічного красномовства – доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка термінологія, позбавлена будь-якої двозначності.

Лекція – основний жанр академічного красномовства. Це монологічний вид виступу, але аудиторія повинна не лише слухати, а й активно сприймати матеріал. Для цього існує певна система методів: наприклад, проблемний виклад теми, коли лектор не дає готових оцінок, а подає різноманітні точки зору, що існують у науці та можуть навіть суперечити одна одній – це провокує інтерес слухачів до матеріалу та їх розумову активність.

Досвідчені викладачі послуговуються також різноманітними формами діалогу із слухачами: колоквиум, дискусія, диспут, усна рецензія, обговорення.

#### ***4.2. Соціально-побутовий жанр***

Соціально-побутове красномовство – це влучне, гостре або урочисте слово з приводу важливої події у приватному житті або у певній ситуації. До нього відносять ювілейну, похвальну промову, надмогильну, усну побутову оповідь, тост (застільна промова), анекдот. Соціально-побутове красномовство має яскраво виражені національні традиції, виступає частиною національної духовної культури народу.

За античною класифікацією урочисте красномовство було на першому місці. Його розглядають як частину побуту повсякденного життя разом із святами, ювілеями, іменинами, похованнями.

Так, у греків красномовство зародилося в архаїчний період, коли вдала промова могла змінити розклад політичних сил і забезпечити важливі переваги. В «Іліаді», де оспівано похід греків на Трою, перевагу віддано, насамперед, урочистому красномовству, що межує з політичним (воєнним), але більше стосується внутрішніх відносин між членами грецької громади. Царі-вожді повинні були вміти публічно виступати на зібранні, як Одисей, що виголошує своє слово, жваво жестикулюючи. Старець Нестор названий у Гомера «громомовним вітією», водночас йому належать слова «солодкі, мов мед». Греки вбачали у здібності до красномовства «дар богів», але з давніх-давен вказували на потребу виховання у вождя мовних здібностей.

Як особливий жанр в античності набуло сили надгробне слово, яке існувало в усній формі (пригадаймо промову Перікла,

присвячену безсмертній пам'яті афінських синів, які полягли в бою). Письмова форма – віршова – утворила в цій сфері особливий жанр лірики – епітафію (наприклад, «У цій бо могилі лежить рятівник Симоніда з Кеосу. Мертвий живому добром відплатив за добро»).

Фахівці відзначають велику роль побутового красномовства у розвитку ораторських здібностей мовця. Оратор повинен діяти відповідно до ситуації. Переконаливо, впливово, у найрізноманітніших соціально-побутових ситуаціях він виховує комунікативну культуру вихованців.

Неперевершеним розповідачем усних гумористичних оповідань був український письменник Остап Вишня. Блискучі «вечірні розмови» тривалий час вів із слухачами й читачами газет непересічний Максим Рильський.

### **4.3. Лекційний жанр**

Лекційне красномовство активно розвивалося у 30-80-ті роки ХХ ст., але у 90-ті роки через соціально-політичні зміни переживає певний кризовий період.

Це ораторське мистецтво включає кілька видів.

Науково-популярні лекції містять у собі, крім логічно побудованого наукового змісту, елементи експресивно-емоційні, які сприяють формуванню переконання. Педагог може виступити і як оратор, і як полеміст, майстерно й доцільно використовуючи елементи науково-теоретичної, науково-популярної, науково-методичної лекцій. Доцільно активно використовувати діалогічні й полілогічні форми комунікації, що стимулюють мисленнєву та комунікативну діяльність вихованців.

Лекція-інформація містить у собі повідомлення про невідомі слухачам факти, є найпоширенішим видом у лекційній діяльності вчителя, викладача вищої школи.

Лекція-інструктаж готує слухачів до виконання якоїсь роботи, виокремлюється методичною спрямованістю.

Лекція-показ – розповідь про певні методи роботи із показом того, як необхідно цю роботу виконувати.

Лекція-бесіда має діалогічну спрямованість, тому що мовець долучає до інтелектуальної співтворчості аудиторію, чим значно активізує її увагу, інтерес до обговорюваних проблем.

Лекція-репортаж є розповіддю про побачене під час екскурсії, подорожі історико-культурними місцями, враження від зустрічі з цікавою людиною.

Лекція-спогад присвячена подіям історії, учасником чи свідком яких був оратор. Вона виокремлюється значним ступенем інтимізації процесу спілкування, довірливістю, емоційністю, яскраво виявляє духовно-інтелектуальний світ мовця, систему його цінностей, запити, потреби.

Педагог-оратор повинен володіти особливостями усіх видів лекційного красномовства, відчуваючи потреби аудиторії, формуючи своїм живим словом високі громадсько-політичні інтереси слухачів, їхню життєву позицію в умовах гуманізації та демократизації освіти.

#### ***4.4. Дипломатичний жанр***

Дипломатичне красномовство – розвивається в державах, які проводять активну державотворчу політику, формують свій міжнародний авторитет. Українське дипломатичне красномовство зазнало розквіту в різні періоди державного будівництва, зокрема, за часів Богдана Хмельницького, Запорізької Січі, а також у період розбудови незалежної, суверенної України у 90-ті роки ХХ ст.

Дипломатичне красномовство включає два основні види:

- 1) промова на міжнародній конференції;
- 2) промова в процесі дипломатичного акту.

Дипломатичне красномовство вимагає від оратора високого рівня мисленнєво-мовленнєвої та комунікативної культури, зокрема, абсолютно правильної вимови, вільного володіння рідною та іноземною мовами, зрозумілості мислення і мовлення, точності, стислості, доцільності мовлення, розвиненого чуття мови, високого загальнокультурного рівня, освіченості, інтелігентності, індивідуального стилю мовлення, спілкування, думок, ідей, пропозицій.

Дипломатичне красномовство в Україні сьогодні активно розвивається, закладаються основи українського національного красномовства дипломатів суверенної незалежної держави, яка посідає гідне місце на міжнародній арені.

Красномовство людини, яка повинна ефективно діяти словом у різних комунікативних ситуаціях, зокрема, під час спілкування з іноземцями, повинна містити елементи дипломатичного красномовства, яке дозволить досягнути

поставленої мети шляхом професійного володіння живим переконуючим словом.

#### **4.5. Військовий жанр**

Військове красномовство є одним із найдавніших; воно розвивалося в усі часи та в усіх народів, зокрема, й в Україні в період відстоювання нею своїх національно-політичних інтересів, боротьби із численними іноземними ворогами. Слово – це зброя, сила й могутність якої визнавалася й визнається провідними політиками, державними діячами, а також фахівцями у сфері ораторського мистецтва від часів античності й до сьогодні.

Українське військове красномовство найяскравіше подане в ораторській спадщині часів Запорізької Січі, у документах, матеріалах, спогадах провідних військових діячів періоду Великої Вітчизняної війни, коли хід військових подій часом безпосередньо залежав від сили переконуючого слова командувача. Усім пам'ятне військове красномовство князів Київської Русі, котрі завжди попереджували ворогів про те, що йдуть на них війною: «*Йду на ви!*»

Мова військових відзначається лаконізмом, розмовним стилем мовлення, оригінальністю, доцільністю, кмітливістю, дотепністю.

Військове красномовство має кілька основних різновидів: промова-наказ, інструктивна промова, виступ на військово-політичну тему, заклик. Комісари Великої Вітчизняної війни активно використовували такий різновид військового красномовства, як бесіда перед боєм, щира бесіда після бою, де послуговувалися емоційно-психологічними чинниками, зокрема, гумором, гострим дотепним слівцем.

#### **4.6. Рекламний жанр**

Рекламне красномовство – один із різновидів соціально значущого красномовства. Рекламне мовлення на Заході розуміється як особлива сфера практичної діяльності, продуктом якої є словесний твір – рекламний. Його основні риси – зміст і зовнішнє оформлення. У рекламі наявні елементи правових та етичних характеристик. Друкована реклама має на меті привернути увагу покупця, зацікавити, викликати бажання придбати товар, що рекламується. Логічна сторона тексту підпорядкована естетичній, вона повинна бути максимально зручною для сприйняття, а також бути чіткою,

привабливою, емоційною, як певний вид кодових ідеологічних текстів.

Викладач повинен глибоко вивчати, аналізувати такі аспекти діалогу, як логічний (суттєва форма мислення), соціологічний (між різними соціальними групами), лінгвістичний (роль слова у діалогічному спілкуванні, сутність словесної творчості, структура, функції мови), психологічний (аналіз емоційного стану співрозмовників), історичний досвід (осмислення яскравих за змістом і формою взірців), педагогічний (вчити вести творчий діалог, прищеплювати бажання висловлювати ідею, ділитися своїми думками, переконаннями, формувати почуття поваги до співрозмовника), політологічний (ідейно-політичний аспект діалогу, застосування, з'ясування ідейно-політичних моментів у різних формах діалогу).

Такою є загальна схема розподілу жанрів ораторського мистецтва на основні види. Вона, звичайно, дещо спростовує реальну дійсність і не дає можливості побачити всю багатоманітність живого мовлення, спілкування з метою формування переконань на традиціях як античного світу, так кращих набутоків світової і національної риторичної спадщини.

Усі жанри мовлення органічно поєднані із суспільно-політичним життям, побутом, виражають ментальність народу, є способом мислення творців унікальної риторичної спадщини – скарбниці усього людства.

Кожне нове покоління робить свій внесок у духовно-інтелектуальне життя суспільства, додає нові цінності до вироблених пращурами, і через духовну спадкоємність нові покоління здатні сприймати, розуміти, розвивати мистецькі цінності, створені іншими людьми сотні, тисячі років тому, вічні цінності, до яких можна віднести ідею Цицерона про необхідність збереження принципу природності ораторського мовлення як вищої якості красномовства. Цього можна й треба досягати у всіх жанрах мовлення. Справжній оратор повинен дбати про довіру аудиторії до свого слова, могутність авторитету слова через гармонію двох видів краси – чарівності та достоїнства.

*Матеріали до лекції №2*

**Тема: Ораторське мистецтво у Стародавньому світі:  
– у Стародавньому Єгипті;**



- у Стародавній Індії;
- у Стародавньому Китаї (Конфуцій);
- у Стародавній Греції (Арістотель, Сократ, Платон);
- у Стародавньому Римі (Цицерон).

Стародавній світ – це, насамперед, шумеро-аккадська (месопотамська), давньоєгипетська, давньокитайська, греко-римська, давньоіндійська, давньоіранська цивілізації.

Риторична практика Давнього Сходу була яскравою й різноманітною, її досвід частково використала Давня Греція.

У культурних системах стародавніх суспільств риторика посіла значне місце, хоча здебільшого вона формувалася в лоні більш широкого духовного пошуку. Винятком була греко-римська античність, що усвідомила самостійне значення риторики як окремої наукової дисципліни.

### **Ораторське мистецтво у Стародавньому Єгипті**

Єгипетська цивілізація проіснувала 4,5 тис. років, майже не змінюючись, а усталеність тамтешнього буття багато в чому ґрунтувалася на усталеності мовно-літературних витоків.

У Стародавньому Єгипті важливою постаттю був писець-чиновник. У Єгипті продукували численні документи на папірусі, записували релігійні твори, закони. Була започаткована цікава і багата художня література.

У Стародавньому Єгипті завдяки ораторському таланту можна було досягнути успіху у сфері судового красномовства.

Відома «Повість про красномовного селянина» про те, як селянин не просто переконав володаря в тому, що його скривдив грабіжник, а й отримав все майно кривдника. Цікаво, що володар, прийнявши справедливе рішення відразу, примушував селянина дев'ять разів розповідати історію лише для того, щоб насолодитися його красномовством і, записавши його оповідь на папірус, потішити фараона. Відтоді ораторське мистецтво визнається потрібним не тільки знаті, а й простим людям.

Юридичні та політичні норми були осмислені єгиптянами як Маат – божественний порядок та істина, що не дають суспільству зірватися в хаос. Наприклад, в «Текстах пірамід» висловлено заклик до фараона «утвердити Маат на місці безладдя».

Задля утвердження у суспільстві соціальної гармонії використовувалася політична риторика.

«Золоте ім'я» фараона по-різному інтерпретувалося в багатьох етикетних формулах: «Владика Обох Земель»,

«Великий Бог» та ін. Культ фараона та двірський етикет породжували специфічні урочисті формули, нині не завжди зрозумілі, побудовані часом на грі слів. Так, побажання вічного життя фараону включало незвичну для нас метонімію: *«Хай всі боги дадуть тобі життя, щастя твоєму носу, хай осиплють тебе подарунками, хай дадуть тобі безмежне вічне життя, вічність, якій немає кінця!»*

Фараон звертався до людей просто й «по-діловому», щедро обіцяючи всілякі блага, як і популісти будь-якої епохи. Ось звернення фараона Рамзеса III до каменярів:

*«Для вас наповню я комори всім, що потрібно: їжею, м'ясом, солодким тістом, сандаліями, одежею, аби захищати ваші тіла, великою кількістю мастил, аби ви мастили свої голови кожні десять днів, дам я вам одежу на цілий рік, аби ноги ваші твердо стояли на землі щодня і щоб ніхто з вас не зітхав уві сні через нужду. Я призначив багато людей стежити за тим, аби ви ні в чому не мали нужди: рибарів, аби привозили рибу, садівників, аби вирощували рослини. На гончарних колах виготовлений для вас посуд, зроблені глечики, аби охолоджувати для вас воду в літній час. Для вас рухаються веслові човни з Верхнього Єгипту до Нижнього, з Нижнього Єгипту до Верхнього з ячменем, зерном, пшеницею, сіллю, бобами в необмеженій кількості. І роблять вони це для того, аби зі слухняним серцем працювали ви для мене».*

### **Ораторське мистецтво у Стародавній Індії**

Культура Стародавньої Індії – одна із найбагатших і найцікавіших культур світу. Постала вона як синтез культури місцевих племен і напівкочових племен аріїв, які завоювали Індію в середині II тис. до н. е.

У Стародавній Індії існувала релігійна, наукова та художня література на численних мовах Індостану, домінувало поетичне слово.

Водночас у Стародавній Індії сформувалася й одна з найзначущих у світовому масштабі науково-філологічних шкіл. Ця школа мала власні теоретичні посібники («Поетичні прикраси» та ін.).

Риторичне й художнє тут не розрізняли, фонетичні та стилістично-синтаксичні прийоми, розглядалися як прикраса мови, ототожнювали з атрибутами художнього слова.

Давньоіндійська поезика містить елементи, які можна трактувати і як риторичні прийоми.

Політична риторика Стародавньої Індії, як і на всьому Сході, реалізувалася передусім у царських написах.

Глибока філософічність і яскрава образність характерні для стилю священних книг. Слову надавалася магічна роль.

У розвитку релігійної риторики Індії слід виокремити тексти буддизму. Надавалося величезного значення слову, що аналізувало певні проблеми людини: *«Він образив мене, він вдарив мене, він узяв гору наді мною, він обібрав мене. У тих, хто не таїть у собі таких думок, ненависть припиняється. Бо ніколи в цьому світі ненависть не припиняється ненавистю, але відсутністю ненависті припиняється вона. Ось споконвічна драма»*. Давньоіндійському релігійному красномовству властивий особливо жорсткий ритуалізм.

Красномовство було невід'ємною частиною побуту Давньої Індії. На багатьох сторінках давньоіндійських книг ведуть напружені діалоги, сперечаються, доводять своє чоловік із жінкою, володар із слугою, мудрець з невігласом (книга повчальних і розважальних історій «Панчатантра»). Існували навіть збірки опису домашніх обрядів і ритуальних заклинань. Наприклад, під час весільного ритуалу наречений, стоячи обличчям до заходу, каже нареченій: *«Я беру твою руку заради благополуччя»*; обвівши її навколо вогню й посудини з водою, він шепоче: *«Це – я, то – ти, то – ти, це – я. Небо – я, земля – ти»*.

### **Ораторське мистецтво у Стародавньому Китаї**

Китай – одна із найдавніших цивілізацій світу. Допитливі та трудолюбиві китайці першими у світі винайшли компас і порох, шовк і порцеляну.

У Стародавньому Китаї розвинулися багата література та складна ієрогліфічна писемність, витонченість звичаїв і ускладнена церемоніальність у спілкуванні ...

Вже в III тис. до н. е. виникають записи промов царів, які були взірцем для майбутніх поколінь: їх вчили напам'ять та використовували у відповідних ситуаціях.

Згодом ці тексти було згруповано в «Книзі передань», «Промовах царств» та «Промовах царств, що борються». Тут присутні риторичні звертання до пращурів, військово-красномовство, дипломатичні промови.

Теоретичні надбання Конфуція та його послідовників започаткували китайську дидактику.

Конфуцій вбачав основу життя у дотриманні всіляких церемоніалів, покликаних оберігати існуючий лад, забезпечувати гуманність. Усе це стало передумовою виникнення та розвитку риторичної традиції, оформленої в певну систему.

Конфуціанські повчання (які й досі визначають свідомість китайця) – типова риторика морально-етичного характеру.

*«Шляхетний муж піклується про дев'ять речей: коли дивився – бачити; коли слухаєш – чути; аби на обличчі була привітність, а у вигляді – шанобливість; у мові – відданість; а в справах – поважливність; якщо ти в сумнівах – питай, у гніві – думай про наслідки; коли що береш, пам'ятай про борг».*

Конфуціанські ідеї живили собою велику й багату художню літературу Китаю. Серцевиною конфуціанського літературного тексту є власне риторика, пряме повчання, життєві приклади.

Боротьба між царствами й князівствами у Стародавньому Китаї вимагали від правителів мудрих і довготривалих рішень. Для цього вони тримали біля себе радників. Вони сперечалися між собою і ухвалювали оптимальне вирішення проблеми. Це відбувалося серед аристократів, тому й вимоги до промови були відповідні: лаконічність, розумова й емоційна насиченість, відповідальність за кожне слово.

### **Ораторське мистецтво у Стародавній Греції**

Розвиток суспільного життя давніх греків, у якому неабияку роль відігравав духовно-культурний пошук, зумовив загальний інтерес до вишуканої сформульованої думки, добірного слова.

Уже в Стародавньому Єгипті, Індії, Китаї було відоме мистецтво риторики.

Та справжньою батьківщиною красномовства є Стародавня Греція, де публічне слово мало надзвичайно велике значення.

У Греції, де панувала рабовласницька демократія, як суспільний устрій, створилися особливо сприятливі умови для розквіту ораторського мистецтва. Верховним органом у державі були Народні збори, до яких політичний діяч звертався безпосередньо. Щоб привернути увагу народних мас, оратор повинен був подати свої ідеї найбільш привабливим чином. Форма мови і мистецтво того, хто виступав, мали не менше значення, ніж зміст самої мови.

*«Тією могутністю, якою володіє на війні залізо, у політичному житті володіє слово»*, стверджував Деметрій Фалеркій.

Найбільшим теоретиком і вчителем красномовства у V ст. до н. е. був Горгій із сіцилійського міста Леонтіні. У 427 р. він прибув в Афіни, і його промови привернули загальну увагу. Горгій об'їздив усю Грецію, виступаючи перед слухачами. На зборах греків в Олімпії він звернувся з закликом до єдності в боротьбі проти варварів. Олімпійська промова Горгія надовго прославила його ім'я. Йому була поставлена статуя в Олімпії, основа якої знайдена під час археологічних розкопок.

Історія зберегла дещо з творчої спадщини Горгія. Наприклад, порада оратору: *«Серйозні доводи супротивника спростовуй жартом, жарт – серйозністю»*.

Промови Горгія містили багато нового: речення з однаковими закінченнями, метафорами і порівняннями. Ритмічне членування мови і рима наближали мову Горгія до поезії.

Одним із найвидатніших ораторів був, безсумнівно, Лісій (біля 415-380 рр. до н. е.). У південно-італійському місті Фурії він прослухав курс риторики у відомих софістів. Повернувся в Афіни у 412 р. Афінська держава в цей час перебувала у скрутному стані – йшла Пелопонеська війна, в подальшому невдала для Афін, бо у 405 р. вони зазнали нищівної поразки. До влади прийшли Спартанські намісники, які проводили політику жорстокого терору щодо демократичного афінського суспільства. Лісій рятувався втечею. Після перемоги демократії Лісій повернувся в Афіни. Перша судова промова Лісія проголошена проти одного з тиранів, винного у смерті його брата.

Усього Лісію приписують приблизно 400 промов, з них до нас дійшли лише 34, можливо не всі належать йому. Більшість збережених промов належать до жанру судових, хоча у збірнику ми знаходимо і політичні, і урочисті промови, наприклад, *«Надгробне слово над тілами воїнів, що упали в Корінфійській війні 395-386 рр.»*.

Характерні риси риторичного стилю Лісія чітко відзначаються древніми критиками: *«Виступи його прості, логічні і виразні, фрази короткі і побудовані симетрично, ораторські прийоми вишукані і витончені»*.

Лісій заклав основу до жанру судової мови, створивши своєрідний еталон стилю, композиції та самої аргументації. Наступні покоління ораторів брали з нього приклад.

Особливо великі заслуги Лісія у створенні літературної мови античної прози. Критик Діонісій Галікарнаський стверджував, що ніхто не зміг перевершити Лісія в чистоті античної мови.

У середині V ст. до н. е. у Греції виникає так звана софістика – уміння хитромудро сперечатися. Давньогрецьке слово «софіст» означало насамперед мудреця, митця, винахідника, але з V ст. до н. е. софістами стали називати вчителів філософії, до програми яких входило і мистецтво сперечатися (евристика).

Саме софісти, які вправно видавали чорне за біле, коли вигідно, й стали засновниками риторики. «Мудрість» їх була скептичною: вони вважали, що абсолютної істини не існує, щирим є те, що може бути доведене досить переконливим способом. Звідси їхня турбота про переконливість доказу і виразності слова. Особливо багато вони займалися походженням значення слова (етимологією), а також синонімією.

Основним полем діяльності софістів були Афіни, де процвітали усі жанри красномовства, особливо судовий.

Горгій мав свою школу. Одним із найвідоміших учнів Горгія був Ісократ (V-VI ст. до н. е.), стилю якого властиві пишнота періодів і чіткість логіко-ритмічної побудови промови. Ісократ заснував в Афінах школу красномовства, що обслуговувала суд, політичне життя, а також мала вплив у сфері філософії та мистецтва. Ця школа виробила канон побудови ораторського твору, за яким твір поділяли на вступ, виклад теми, спростування аргументів опонента та висновки. За Ісократом, *«високої досконалості досягнуть мистецтва, серед них і красномовство, якщо цінуватиметься не новизна, а майстерність і блиск виконання, не типовість у виборі теми, а вміння відзначитися в її розробці»*. Ісократ вперше підніс риторику на рівень дисципліни, що увінчує курс навчання.

Софісти вплинули на великого філософа Сократа (V-IV ст. до н. е.), який хоч і різко засуджував їхню байдужість до істини (див. діалог Платона «Горгій»), але використав софістичну техніку розуміння. Сократ жив у Афінах у 470-399 рр. до н. е.

Сократ був великим мислителем, який вперше ввів поняття особистого сумління («даймон») й прославився висловом *«Я знаю, що я нічого не знаю»*, в чому відобразилася криза всієї античної думки.

Сократ практикував метод евристичної бесіди: він нічого не заперечував у словах співрозмовника, лише просив пояснити незрозумілі місця його тверджень. Поступово він так заплутував співрозмовника, що той змушений був визнати власні твердження помилковими.

На відміну від софістів, що ловили людей, «мов рибу на гачок», Сократ шукав саме правди: *«Справжнього мистецтва промови... не можна досягнути без пізнання істини...»*.

Цікава також думка Сократа про те, що *«до складної душі слід звертатися зі складними, різноманітними словами, а до простої душі – з простими»*. Сократ навчав коротко задавати питання, лаконічно відповідати. Сократ не залишив після себе жодного написаного тексту. Його методи навчання дійшли до нас завдяки його учневі – Платону.

Великий філософ Платон (V-IV ст. до н. е.) був блискучим учнем Сократа, заснував вчення про світ ідей як основу буття (матерія, за Платоном, є лише відблиском божественних ідей). Платон (427-347 р. до н. е.) виділяв два види здібностей, властивих ораторові:

- 1) здатність звести все до єдиної ідеї;
- 2) здатність проаналізувати, розкласти явище на його складові частини, мов живу істоту, що має голову, ноги та ін. (аналіз і синтез).

Платон наголошував на емоційній переконливості мовлення (вплив на душу). Не вважав надто важливими логічні докази. Платон вважав, що наука про красномовство є важливим філософсько-психологічним навчанням. Він першим звернув увагу риторів на психологію слухачів і розробив теорію сприйняття. Велике значення для історії риторики мають праці Платона про великих ораторів. Усний діалог Сократа він подав у жанрі писемної мови. Відомі його діалоги – «Горгій», «Софіст», «Закони». Платон наголошував на тому, що кожному оратору необхідно пройти школу ораторського мистецтва. Він заснував в саду грека Академа школу, яка називалась академією, а її учні академіками.

Справжнім реформатором риторики став найславетніший з когорти учнів Платона Арістотель (384-322 рр. до н. е.). Упродовж 20 років відвідував академію Платона, спочатку учнем, а потім співрозмовником. У 335 р. до н. е. заснував власну школу. Написав твір «Риторика» (у трьох книгах) – перше наукове обґрунтування усіх попередніх висновків і спостережень. За Арістотелем, риторика – це здатність знаходити можливі способи переконання відносно кожного даного предмета.

У праці «Риторика» знайшли своє обґрунтування:

- загальні принципи риторики (ритор повинен знати, хвалить чи ганить він якісь речі);

- особистість оратора, специфіка його аудиторії (молодь, люди похилого віку);
- техніка, спосіб висловлювання думки ритора (пафос промовця, гумор);
- правдоподібність як основна умова викладу подій.

У першій книзі розглядається предмет риторики. Арістотель виокремлює три види таких способів: характер мовця, настрої слухача, сама мова. У другій книзі «Риторики» Арістотель наголошує на причинах, що викликають довіру до промовця. Це розум, чесність і прихильність. Арістотель радить оратору пам'ятати про вік, походження слухачів, вчить прийомам переконання, наголошує на логічних доказах. Третя книга «Риторики» присвячена самій мові, стилю викладу.

Обидва трактати Арістотеля «Поетика» і «Риторика» склали цілісне вчення про ідеальні норми словесного виразу (в «Поетиці» більше уваги приділяється поетичним творам, а в «Риторичі» зроблено акцент на ораторському мистецтві).

Арістотель наполягав на природній переконливості істини, а в ораторському мистецтві бачив спосіб зробити цю істину найбільш очевидною для більшості людей.

В епоху класичної грецької культури (друга половина V–IV ст. до н. е.) ораторство у Греції сягає своєї вершини.

Найвідомішим серед риторів був Демосфен (IV ст. до н. е.). Демосфен народився в Афінах у 384 р. до н. е.

Батько його був заможною людиною, мав збройову майстерню. Коли Демосфену виповнилося 7 років, батько помер, залишивши в спадок дитині великий стан. Виховання дитини було доручено матері й опікунам. Опікуни виявилися людьми нешляхетними. Вони не давали платні вчителям дитини, не турбувалися про виховання юнака. Хлопчик ріс слабким, фізично нерозвиненим. Коли Демосфен досягнув повноліття, опікуни віддали йому лише будинок з рабами, а велику частину грошей і майна привласнили собі. Демосфен намагався вмовити опікунів добровільно повернути спадщину, але ті відмовлялися. Тоді Демосфен вирішив судом домогтися повернення викрадених грошей. Щоб успішно вести справу у суді, потрібно було ґрунтовне знайомство з афінськими законами, найважливіше уміння гарно і переконливо говорити. У той час в Афінах видатні оратори користувалися великою повагою: їх вибирали на почесні посади в державі і відправляли послами в чужі країни. В Афінах з'явилося багато людей, які навчали красномовству: як перемагати в суперечках, як зробити слабке доведення



сильнішим. Найвидатнішими вчителями красномовства тоді були Ісократ і Ісей. Демосфен звернувся до Ісея, кращого адвоката у справі про спадок. Чотири роки Демосфен навчався в Ісея. Демосфен вивчав твори знаменитого історика Фукідіда і філософа Платона.

Суд з опікунами тривав п'ять років. Опікуни намагалися уникнути відповідальності, вони знищили усі документи. Та врешті вони були засуджені. Однак Демосфену, на жаль, не вдалося повернути усю спадщину. Багаторічна боротьба з опікунами загартувала характер майбутнього оратора, розвинула в ньому завзятість і наполегливість.

Демосфен посилено вправлявся в красномовстві. Він твердо вирішив стати оратором. Перший виступ молодого оратора перед громадою закінчився сумно: шум, сміх юрби не дали йому завершити промову. Ця невдача була природна, тому що Демосфен мав слабкий голос, говорив невиразно, гаркавив (не вимовляв звук «р»), у нього була погана звичка потягувати плечем, і, крім того, він зовсім не вмів триматися перед аудиторією. Друга його спроба виступити з промовою перед народними зборами також виявилася невдалою. Допоміг йому актор, який майстерно і вміло прочитав вірші.

Демосфен вирішив виправити усі недоліки своєї мови. Він усамітнівся. По декілька годин в день займався вправами. Набирав у рот камінці і намагався говорити голосно і чітко. Демосфен брав цуценя, слухав його гарчання і повторював звуки. Він привчав себе голосно виголошувати вірші, і коли гуляв по березі моря, намагався своїм голосом заглушити шум хвиль. По два, три місяці Демосфен не виходив зі свого помешкання, поки врешті-решт не опанував голосом і жестами. Після довгих і завзятих зусиль Демосфен досягнув своєї мети він став видатним оратором. Однак, Демосфен ніколи не говорив без підготовки. Він вивчав напам'ять заздалегідь написану промову. По ночах при світлі лампи він старанно готувався до виступу, ретельно обмірковуючи кожне слово. Він став чудовим промовцем. Стиль Демосфена надзвичайно експресивний. Зразок Демосфенового стилю: *«То ж хіба не дивно і не безглуздо самим не зробити того, що ви доручаєте богам, вірніше, вимагаєте від них собі в захист, хоча сьогодні це у ваших власних силах, – чи ж не дивно виправдати злочинця, на чю голову, на чий дім і рід ви закликаєте погибель з висоти? То ж не буде так».*

Навіть вороги змушені були визнати силу і майстерність Демосфенового красномовства. Демосфен ніколи не відхилявся від теми, не любив порожньої балаканини.

У суді Демосфен виступав як адвокат.

Сучасники так характеризували Демосфена: *«Нашого ритора з його умінням все запалювати і троцтити своєю силою і владою можна порівняти з вихорем або блискавицею»*.

У Греції після завоювання її Олександром Македонським (син царя Філіппа, виховуваний Арістотелем) риторика занепадає, обмежуючись здебільшого судовим ораторством.

Однак саме риторика взяла на себе відповідальність за збереження основ античного світогляду. Вона почала розвиватися вже як суто філософська, «академічна» дисципліна, відірвана від живої практики. Водночас вона як «лоно філософії» стала претендувати на звання ледь не «науки наук». Виникали нові риторичні школи, що присвоювали собі право керувати розвитком літератури, тим більше, що віршовані форми витісняються прозовим романом. Риторика почала спрямовувати ритора на оволодіння саме художніми прийомами, поступово втративши інтерес до пошуку істини та справедливості.

### **Ораторське мистецтво у Стародавньому Римі**

Саме за часів римського панування грецька риторика набула величезного авторитету в усій римській імперії.

У Стародавньому Римі заняття риторикою було сферою законодавства, політики, влади, консулів, сенаторів.

У римській культурі риторикі зображали величною жінкою, богинею мистецтв, що сидить на пишному троні, в осяйному вбранні, на якому виткані мовні фігури. З прекрасних уст росте лілея, яка символізує красу, і меч, що символізує грізну зброю. Риторика переконує красою і силою живої мови. Поруч зображені найвидатніші оратори минулого (Цицерон, Вергілій).

Публічний виступ у суді перед великою аудиторією був невід'ємною частиною функціонування судової влади у Стародавньому Римі. Ораторське мистецтво користувалося великою популярністю. Основним методом навчання у римських риторичних школах було заучування кращих промов видатних грецьких і римських ораторів та їх декламація. Навчальними посібниками були збірки декламацій (тексти зразків з техніки риторики) та риторичні задачки з різноманітними завданнями з побудови промов.

У другій половині II ст. до н. е. під егідою греків був вихований блискучий оратор Риму Цицерон. Марк Туллій Цицерон народився 3 січня 106р. до н. е. у місті Арпінум, у сім'ї римського вершника Марка.

Він добре усвідомлював потребу всебічної освіти. Майбутній промовець вивчав багато різних наук. Отримав блискучу філософську, літературну та ораторську освіту у Римі і Греції.

Молодий Цицерон був водночас судовим адвокатом і політичним оратором. Він утвердився як блискучий ритор під час мандрівки по Греції, де брав уроки у відомого оратора Аполлонія Солона. Замолоду Цицерон почав складати підручник для риторів у грецькому стилі, але не закінчив його. А в зрілі роки написав у стилі критичного діалогу твір «Про оратора» (91 р. до н. е.). У праці «Про оратора» Цицерон створив риторичний ідеал оратора.

Відомий трактат Цицерона «Оратор». У ньому висвітлено практичні питання риторики та ораторський досвід праці з мовним матеріалом.

На думку Цицерона, красномовство *«... народжується з великої кількості знань і старань, адже тут необхідно засвоїти найрізноманітніші знання, без яких спритність у словах є безглуздою і смішною; необхідно надати краси самій мові, і не тільки доборою, а й розташуванням слів; і всі порухи душі, якими природа наділила рід людський, необхідно досконало вивчити, бо вся міць і мистецтво красномовства полягають у тому, щоб заспокоювати або збуджувати душі слухачів. До всього цього повинні долучатися гумор і дотепність, освіченість, гідна вільної людини, швидкість і стислість як в обороні, так і в нападі, пройняті витонченістю та добрим вихованням. Крім того, необхідно знати всю стародавню історію, аби черпати з неї приклади; не можна також забувати про ознайомлення із законами та громадянським правом. Чи ж треба мені ще говорити про саме виконання, яке вимагає стежити і за рухами тіла, і за жестикуляцією, і за виразом обличчя, і за звуками та відтінками голосу? Нарешті, що сказати мені про скарбницю всіх пізнань – пам'ять? Адже зрозуміло, що коли наші думки й слова, які знайдено і осмислено, не буде доручено їй на зберігання, то всі цноти оратора, якими б блискучими вони не були, пропадуть даремно. Тому не будемо ремствувати, чому так мало людей красномовних. Ми бачимо, що красномовство –*

це сукупність таких речей, які навіть поодиноці є надзвичайно важкими для опанування» (з трактату «Про оратора»).

Цицерон вважав, що гідним оратором може бути той, хто «будь-яке запропоноване йому питання, що вимагає словесної розробки, зуміє викласти розумно, струнко, красиво, так, що воно запам'ятається, і в достойному виконанні»; має «природне обдарування» – «адже для красномовства необхідна особлива грайливість розуму і почуття, яка забезпечує у промові пошук усякого предмета швидким, запам'ятовування – правильним і міцним»; оратор повинен відчувати любов до справи, вивчати правила ораторського мистецтва, бути добрим практиком.

На думку Цицерона, оратор постійно вирішує такі завдання:

- він визначає зміст своєї промови;
- зваживши і оцінивши кожен доказ, розташовує їх у логічній послідовності;
- прикрашає все це словами;
- закріплює промову в пам'яті;
- виголошує її з гідністю та приємністю.

А саме красномовство, за Цицероном, повинно: довести, насолодити, схвилювати (вплинути).

Цицерон створив власний ораторський стиль, який став взірцем красномовства. Цицерон поєднав у своєму стилі простоту, безпосередність і пишність, інтелект, логіку і почуття.

Кожна промова Цицерона прикрашена вишуканими стилістичними засобами, де зміст і форма творить гармонію, становлять єдину художню цілісність всебічних та глибоких знань, досконалості викладу. Кожна промова Цицерона це художній твір. Виконавська майстерність Цицерона була бездоганною. Кожен жест промовця, його міміка, порухи очей, модуляція голосу творили чудову гармонію, захоплювали слухачів. Цицерон мав сильний, потужний, дуже гарний голос, добре поставлений, здатний виражати найрізноманітніші почуття.

Цицерон був неперевершеним промовцем і геніальним письменником. Він залишив 58 промов, 19 трактатів з риторики, політики, більше як 800 листів. Він виголосив понад 100 промов, тексти 57-ми збереглися і є риторичною скарбницею для усіх часів та народів.

Ідеалом оратора Цицерон вважав людину високої культури, яка знає літературу, історію, філософію, володіє різними стилями, уміє примусити сміятися і плакати.

У II ст. н. е. на тлі занепаду всієї античної культури, традиції Цицерона остаточно занепадають, розквітає пишнота, а риторика зливається з філософією та літературою.

Видатним оратором був Гай Юлій Цезар (100 р. до н. е.) – засновник Римської імперії, військовий полководець, політик, письменник. Його промови сягали рівня промов Цицерона, але він не зберіг їх. Увагу Цезаря більше привертало політика і державотворення. Найвідомішим твором Цезаря є «Записки про галльську війну».

Марк Фабій Квінтіліан був прихильником педагогічної риторики. Він вважав, що вирішальне значення для розквіту красномовства має особистість кожного оратора, його освіта і моральність, заняття філософією, вишуканість у мовленні. Про це він написав у великій праці «Ораторська освіта». Квінтіліан написав 12 риторичних книг під загальною назвою «Інститут ораторства».

У Римі та провінціях аж до занепаду античної цивілізації викладали латинську та грецьку риторики. Так, відомий оратор тої пори Авсоній із вдячністю згадує своїх викладачів у Бурдігалі (Галлія), наголошуючи на тому, що вони, звичайно, досягали багатства, слави та спокійної старості.

На відміну від елементарних шкіл, граматичні та риторичні школи (виникли на кшталт грецьких) були школами вищого типу, розрахованими на дітей знаті, і поступово перетворилися на заклади, що готували чиновників для імперського бюрократичного апарату. Навчання граматики та риторики звелось до засвоєння культурного потенціалу, який давав змогу відчувати себе римлянином. Красномовство вважалося вищою здатністю людини: адже воно об'єднувало людей, на відміну від спеціальної освіти.

Стародавній Рим з майстрами ораторського мистецтва посів визначне місце у світовій культурі та захоплює сучасників.

### ***Ділова гра: виїзд на міжнародні змагання***

*Матеріали до лекції №3*

**Тема: Ораторське мистецтво в Україні**

- 1. Витоки давньоукраїнського красномовства (Київська Русь).**
- 2. Українське красномовство у XIII-XVII ст.**
- 3. Київська школа риторики XVII-XVIII ст.**

#### **4. Українське риторичне слово за часів панування Російської та Австро-Угорської імперії.**

#### **5. Красне слово Т. Шевченка – взірець ораторського мистецтва.**

#### **1. Витоки давньоукраїнського красномовства (Київська Русь)**

За часів Ярослава Мудрого Київ стає міжнародним духовно-культурним центром.

У найдавніших фольклорних творах зафіксовано промови, з якими князі зверталися до дружинників, до іноземних послів та власного народу.

Оскільки майже вся середньовічна християнська література, зокрема, візантійська, за жанровими ознаками була не художньою, а риторичною (проповіді, трактати, житія, літописи-хроніки), то й засади давньоукраїнської словесності були саме риторичні. Ораторське мистецтво Київська Русь пізнала з кращих зразків візантійської літератури та літератур південних слов'ян, що формувалися під візантійським впливом. А там, як відомо, існувала чітка й розвинена система ораторських жанрів.

Особливо популярними були Псалми, Притчі, а також богослужбні варіанти Євангелій, які протягом століть служили основою для навчання, думок і вчинків тисяч людей. Відомі були також твори Отців Церкви та ряд житій святих, твори на історичні та наукові теми. Першим із власне українських житій було житіє князів Бориса й Гліба (XI ст.).

Видатними ораторами Київської Русі були: митрополит Іларіон (XI ст.), Климент Смолятич (XII ст.) та Кирило Туровський (XII ст.), які жили в Києві або ж походили з нього.

Ораторська література включала в себе проповіді (які ще називали словами, казаннями, повчаннями) і послання. А той, хто складав і проголошував орації, звався проповідником. Проповіді призначалися для проголошення їх широкому колу людей, послання ж були зверненнями до однієї конкретної людини чи певної групи людей і призначалися для читання.

#### **«Повчання» Володимира Мономаха**

Князь Володимир Мономах (XI ст.) написав «Повчання» для своїх дітей, вклавши в нього власний багатий духовний досвід та непересічну мудрість державної людини. Він виявляє глибоке знання Святого Письма, богослужбової літератури, а також дидактичних творів візантійського походження (наприклад,

повчань батька дітям). Володимир наставляє своїх дітей на засадах християнської моралі, підносячись до великої виразності при винятковій простоті власного стилю.

### **«Слово про Ігорів похід»**

Це найвидатніша пам'ятка давньоукраїнської літератури, що відображає й київські реалії епохи, й сам лад риторичної культури того періоду. Вона є синтезом сюжетного оповідання про невдалий похід юного князя проти половців з ліричним переживанням його поразки як загальнонаціональної трагедії. «Слово...» одночасно і риторика, і дидактичне повчання всякому властителю, як це мало місце вже в Біблії.

## **2. Українське красномовство в XIII-XVII ст.**

Доля київської риторики після втрати національної державності була непростю. Після татаро-монгольської навали в XIII ст. історичні долі східних слов'ян остаточно розійшлися. Північно-східна Русь опинилася під ігом монголів, поступово переймаючи азійські звичаї й формуючи при безпосередній участі монголів тиранічну монархію. Правобережну Україну, а згодом і Галичину, загарбала Польсько-Литовська держава. На початку, в складі самого лише Литовського князівства, українська словесність була провідником цивілізації в напів'язичницькому краї: наприклад, статут князівства Литовського в XIV ст. написано староукраїнською мовою. У Литві поширювалося православ'я. Але після одруження князя Литовського Ягайла з польською королевою Ядвігою Литву було окатоличено і православну українську культуру почали витісняти.

Та церковне красномовство київського ґатунку довго не втрачало свого високого рівня. Одним із найяскравіших його прикладів є «Слова» єпископа Серапіона, виголошені в годину татарської навали у Дмитрівському соборі м. Володимира, де владику Серапіон перебував на кафедрі один рік (до смерті), переїхавши сюди з Києва. За цей рік він створив високі зразки трагічного гомілетичного стилю, які увійшли до скарбниці давньоукраїнської риторики.

У текстах присутні інтонації народного, фольклорного плачу, в яких відчутний вплив не самих лише візантійських риторичних прийомів, а й живого народного слова.

Розвивається полемічна література (І. Вишенський, Г. Смотрицький, М. Смотрицький, С. Зизаній, Л. Баранович, Й. Галятовський).

Риторичу ввели в програми навчання в Україні; коли інтенсивно почала формуватися національна самосвідомість, коли з усією нагальністю постала проблема створення власної української держави. Тоді Україна, як і вся ренесансна та постренесансна Європа, прагнула до широкого самовияву особистості: вивчення риторичи стало засобом піднесення духовної активності народу.

В Україні часів (XVI-XVIII ст.) виникають братства, які ставлять за мету оборону православної віри та культури. Православні братства започатковували школи та книжність (особливо відзначаються Київське, Львівське та Луцьке братства); вони були відкриті для дітей з усіх верств населення. У братських школах інтенсивно вивчали риторичу.

Величезну роль у розвитку української культури у XVII ст. відіграв митрополит Київський Петро Могила, який на основі Київської братської школи заснував Академію, що не поступалася тодішнім західноєвропейським університетам. В Академії вивчення риторичи входило до програм найвищого освітнього рівня поряд з богослов'ям, філософією та поетикою.

### **3. Київська школа риторичи (XVII-XVIII ст.)**

Риторика в Україні розвивалася на основі античної та західно-католицької традицій, що було започатковано митрополитом Петром Могилою, який дбав про осучаснення Православ'я.

Найбільш видатною та характерною постаттю був, безперечно, ректор Києво-Могилянської академії Йоанікій Галятовський. Його риторичний твір «Ключ розуміння» (1659) став першим друкованим посібником з гомілетичи, до якого увійшли вибрані проповіді автора. У них втілено просвітницьке прагнення популяризувати досягнення сучасної науки.

Видатним українським ритором XVIII ст. був Феофан Прокопович. У Києво-Могилянській академії читав курси поетичи та риторичи. Створив Прокопович також «Духовний регламент», в якому, окрім обстоювання нового стану Церкви, з притаманним йому блиском виклав основні правила красномовства. Зокрема, він навчає, як повинен триматися проповідник під час проповіді, висміює зайву жестикуляцію, вульгарні манери. Феофан Прокопович подав взірці писання листів, мовних зворотів.

Києво-Могилянська академія довгий час була єдиним вищим навчальним закладом Східної Європи. Академія відіграла визначну роль у розвитку науки, культурного й літературного процесу в Україні у XVII-XVIII ст. Тут сформувався один із центрів



філософської думки (І. Гізель, Й. Кроковський, М. Козачинський, Г. Кониський, Г. Сковорода), склалася літературна і поетична школа (Л. Баранович, Ф. Прокопович, М. Довгалевський), розроблялася теорія українського поетичного мистецтва (Ф. Прокопович, М. Довгалевський, Г. Кониський).

Гуманістичною спрямованістю відзначалися курси риторики. Найдавніший курс риторики Оратор Могілянський підготував у 1635 р. Й. Кононович Горбацький, найдавнішу поетику створив А. Стерновецький (Книга про поетичне мистецтво, 1637). Автором Риторики (в десяти книгах) був Ф. Прокопович (1682-1736). В усіх вищих навчальних закладах Європи курси риторики, поетики, філософії майже до 40-х років ХІХ ст. викладалися латинською мовою. Таке правило існувало і в Києво-Могілянській академії.

Спираючись на Цицерона, Квінтіліана, Ф. Прокопович доводив, що красномовство – важливий чинник розвитку історії, національної самосвідомості і культури. Ф. Прокопович закликає опанувати красномовство як мистецтво почесне і корисне.

Є. Славинецький уклав найбільший староукраїнський словник Лексикон латинський.

Я. Блоницький створив короткий курс грецької граматики.

О. Павловський відомий як основоположник новоукраїнської граматичної традиції.

Перший вітчизняний курс гомілетики (теорії проповіді) створив Й. Галятовський. Він був одним із найосвіченіших в Україні, закінчив Київську колегію, згодом викладав риторику в академії, у 1659-1664 рр. був її ректором.

#### **4. Українське риторичне слово за часів панування Російської та Австро-Угорської імперій**

Пригніченість українського національного життя в складі Російської та Австро-Угорської монархій не сприяла розвитку українського красномовства, а мовами освіти, церкви, юриспруденції були російська, німецька, польська або церковнослов'янська.

У Східній Україні майже цілковито запанувала російська мова. Коли юний І. Нечуй-Левицький в часи свого навчання вживав українське слово, він змушений був день ходити з дошкою на шиї, на якій було написано: *«употребляєт мужицкие слова»*. Та водночас такі видатні вчені, як М. Максимович та М. Погодін, довели, що українська мова не є якимось «діалектом», що це самостійна, добре розвинена мова. Однак все впиралося в державну політику. Після сумнозвісного

циркуляра Валуєва 1863 р., в якому стверджувалося, що *«никакого малороссийскаго языка не было, и быть не может»* і тому подібних документів розвиток українського ораторства загальмувався.

Не кращим було становище і в Західній Україні. До прикладу, красномовний випадок: *«Важка справа була з мовою. Майже вся інтелігенція в Галичині вживала вдома польську мову»*.

Проте життя висувало й непересічні особистості, які продемонстрували пробудження українського риторичного слова. Цікавою постаттю є Г. Яхимович, видатний церковний та політичний оратор першої половини ХІХ ст., професор богослов'я, львівський митрополит, посол до Віденського парламенту, один із засновників Головної Руської Ради у Львові (1848).

Особливим авторитетом користувався М. Грушевський, провідний діяч держави та національної освіти, вчений та публіцист. Грушевський відомий також як політичний оратор, який заслужено вважається одним із батьків української нації.

Серед українських знавців риторики ХІХ ст. виділяється К. Зелененький, який викладав у Рішельєвському ліцеї в Одесі й написав кілька посібників, які перевидавалися і в ХХ ст. Відомим вченим-лектором та публіцистом був М. Драгоманов, громадський діяч, один із батьків української національної ідеї.

З одного боку, 20-30-ті рр. ХХ ст. – це пора піднесення національної самосвідомості українців, з іншого боку, цей національний ренесанс був приречений на загибель поступовою, плановою і невблаганною русифікацією України. У цих умовах годі було й сподіватися на будь-який розвій української риторики.

Друга світова війна і післявоєнні репресії щодо українців не залишили жодних надій на розвиток вільного українського слова. Проте це не означає що межі офіційної риторики і офіційної пропаганди звузилися. З 1945 р. працює українське радіо, яке входить практично в кожну сім'ю. З 1951 р. розгортає мережу українське телебачення.

Новітня епоха історії України позначається спалахом риторичної енергії суспільства. В умовах реальної багатопартійності розвинулося політичне красномовство; частиною нашого життя стали дебати у Верховній Раді, відкриваються нові юридичні навчальні заклади, в програмах яких риторика посідає помітне місце. І звичайно, не бракує дотепного і гострого слова в

нашому побуті: люди після десятиліть мовчання почали призвичаюватися до вільного виразу своїх думок та почуттів. Рупором цієї активності виступають численні газети та журнали; зросла кількість радіо- та телепрограм. Сьогоднішня Україна, безперечно, вступає в смугу нового життя, головною ознакою якого буде «людина, що говорить», а не «людина, що мовчить».

## **5. Красне слово Т. Г. Шевченка – взірець ораторського мистецтва**

Настав час відродження національної культурної спадщини, зокрема, й риторичної, чарівного народного золотослова, в якому відбито дивоцвіт національного менталітету й світовідчуття, який подарував світові титанів думки, слова, духу – Тараса Шевченка, Григорія Сковороду, Памфіла Юркевича, Петра Могилу, Феофана Прокоповича та інших просвітителів-гуманістів.

Шевченкове красне, пророче слово – серце української поезії, духовний велетень, феномен якого до цього часу вичерпно не розкритий.

Красне слово Кобзаря можна розглядати як за традиційними, так і за нетрадиційними методами, як органічну єдність, яка не вписується у прості класифікаційні схеми. Зокрема, американський славіст Григорій Грабович у праці «Шевченко як міфотворець» пропонує оригінальний аналіз творів Кобзаря не за тематично-проблемним методом, а за різними формальними способами подання. На наш погляд, заслуговують на увагу громадськості такі 3 головні типи творів: 1) риторичні, пророчі, «політичні» чи «ідеологічні» вірші, як «Посланіє» («І мертвим, і живим, і ненародженим...»), «Кавказ», переробки й наслідування старозавітних пророків; 2) «ліричні», або «сповідальні» вірші, здебільшого короткі, написані в період заслання; 3) оповідні поезії, котрі, зазвичай, довші, хоча серед них трапляються й такі, як «Русалка» – балада на 62 рядки, поема «Катерина», «Гайдамаки», «Відьма», «Княжна», «Невольник», «Москалева криниця», «Титарівна», «Неофіти», «Марія»...

Т. Г. Шевченко підніс на високий, мистецький, художньо-риторичний рівень псалми, як неперевершені взірці ораторського мистецтва духовного спрямування, з їх аналогіями, порівняннями та іншими художньо-виразовими засобами.

Дослідники творчості поета, зокрема, Григорій Грабович, наголошують на тому, що в основі поезії Т. Г. Шевченка лежить міфологічне мислення, особливе міфологічне сприйняття України, бо «міф складає код Шевченкової поезії».

У книзі «Етюдн про поетику Шевченка» Михайлина Коцюбинська характеризує геніального поета як *«художню натуру з воістину ренесансною широтою мистецьких обдаровань»*, для якого мистецтво є *«чимось божественним, вічним, чимось таким, до чого треба приступати з побожним трепетом»*.

Наголосимо, що у класичній українській поезії Т. Г. Шевченко був найяскравішою інтонаційною індивідуальністю, найповніше втілив у своїй поетичній творчості національний, цілісний і живий характер з його унікальною тембровою характеристикою. Могутній голос поета вчувається нашим сучасникам у красному слові його духовних нащадків, таких, як мужня Ліна Костенко, мудрий Іван Драч та ін.

Віщими виявилися слова надгробної промови у Санкт-Петербурзі у 1861 р. Пантелеймона Куліша, який над тілом Тараса Григоровича говорив так: *«Немає в нас ні одного достойного проректи рідне українське слово над домовиною Шевченка: уся сила і краса нашої мови тільки одному йому відкрилася. А все ж ми через його маємо велике і дороге нам право – оглашати рідним українським словом сю далеку землю»*.

Висока ораторська інтонація, сентиментальні нотки зворушеності, романтичного світосприймання лежать у природі поезії Т. Г. Шевченка, а висока романтична риторика має чи не найвищий романтичний пафос у поемі «Гайдамаки»:

*Сини мої, гайдамаки!  
Світ широкий, воля, –  
Ідїть, сини, погуляти,  
Пошукайте долі.  
Сини мої невеликі,  
Нерозумні діти,  
Хто вас щиро без матері  
Привітає в світі?  
Сини мої, орли мої!  
Летїть в Україну...*

Шевченко володів могутньою енергією красного слова, бо залучав внутрішнього співрозмовника до думання, осмислення й переживання над вічними проблемами боротьби добра і зла, правди і кривди:

*І день іде, і ніч іде.  
І, голову схопивши в руки,  
Дивуєшся, чому не йде  
Апостол правди і науки?*

Отже, богонатхненна творчість Т. Г. Шевченка є мистецьким ідеалом інтелектуального, морально-духовного служіння народові словом правди. Поети, молоді оратори Нової України все глибше й глибше проникають у сокровенні глибини творчості Кобзаря, бо на цьому фундаменті розбудовується національна школа красного письменства й красномовства. Про це свідчать численні братства шанувальників творчості Т. Г. Шевченка, які провадять велику науково-практичну, пропагандистську діяльність.

Геніальний поет сміливо й органічно поєднує два могутні стильові потоки – класичне й фольклорне, які в синтезі передають невичерпне багатство й потенції поезії від Бога, де художня правда оживає магією краси слова, яка наче з небес спустилася на землю й своїми чарами, любов'ю зіграла серце поета – серця шанувальників красного слова.

Митрополит Іларіон (професор Іван Огієнко) так визначив високу духовність поезії Т. Г. Шевченка: *«...ніхто з наших письменників, ні до Шевченка, ні по ньому, не писав таким справді виразним релігійним стилем, в якому кожна рисочка релігійна, кожне слово не суперечить чесности думання. Я б сказав, що в світовій літературі ніхто з світських письменників не перевищив Шевченкового релігійного стилю й змісту»*.

Отже, античний риторичний пафос, як і класичний поетичний пафос, об'єднуючись із сферою прозаїчною, у новітню добу творять феномен нової поетичної естетики: художньому пізнанню відкривається єдина, синкретична дійсність, єдність ідеального і низького, ідеального і матеріального, поетичного і прозаїчного, дифузія «високого» і «низького», божественного і земного через Шевченкове «мистецтво простоти», бо він був апостолом правди і свободи.

### ***Ділова гра: розмова з тренером***

*Матеріали до лекції № 4*

**Тема: Усне ділове спілкування**

- 1. Мовленнєвий етикет українського народу.**
- 2. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті.**
- 3. Загальні вимоги до усного спілкування.**
- 4. Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури.**

## 5. Телефонна розмова.

## 6. Публічний виступ.

### 1. Мовленнєвий етикет українського народу

Чи ставимо собі за мету досягти успіху у певній справі за допомогою доречно сказаного, вміло використаного ввічливого виразу?

Чи завжди усвідомлюємо силу свого слова?

Адже ще видатний український філософ Григорій Сковорода писав: *«Легкий повітряний шум спричиняє випущене слово, але воно часто або смертельно ранить, або радість викликає і збуджує душу».*

Чи остерігаємось ми завдати необережним словом емоційного болю співрозмовникові? Спостереження засвідчують, що не всі і не завжди. На жаль, часто доводиться бути свідками невмілого, а то й брутального спілкування між продавцями і покупцями у магазинах, між пасажирями у транспорті, у сфері обслуговування. Ми непомітно для себе збіднили етикет спілкування. Слово етикет французького походження, в перекладі «етикет» – ярлик. У сучасному вживанні воно розширило значення: від «зведення норм поведінки, порядок дій і правила чемності при дворах монархів, титулованих осіб (придворний етикет), а також у дипломатичних колах» до «установлені норми поведінки і правила ввічливості у певному товаристві». Отже, етикет – це установлені норми поведінки і правила ввічливості у певному товаристві. Мовний етикет – це система стандартних словесних формул, уживаних у ситуаціях, що безліч разів повторюються у повсякденні: вітання, прощання, вибачення...

Мовленнєвий етикет українського народу вироблявся, виточувався впродовж тисячоліть. Окремі вислови етноетикету сягають ще дохристиянського періоду і пов'язані з обрядовістю, звичаями слов'ян. Наприклад, жінка, перепрошуючи за недобре вимовлене в хаті слово, говорила: *«Шануючи сонечко святе і піч, і стіл»*, а чоловік, утримуючись від лайки, промовляв: *«Сказав би, та піч у хаті»*.

Це пов'язано з давніми слов'янськими культами сонця, печі, стола. Піч була уособленням сімейного добробуту, охоронцем родинних таємниць. Вірили, якщо шанувати піч, вона дасть силу, достаток, здоров'я. Стіл, за свідченням етнографів, був символом єдності, згуртування, застілля було знаком довіри, доброзичливості. Стіл застеляли вишиваним обрусом, клали на

нього хліб святий. Як про піч, так і про стіл належало говорити з повагою, остерігалися осквернити їх непристойним словом.

В основі спілкування українського народу лежать такі загальнолюдські морально-етичні якості, як доброзичливість, любов, лагідність, привітність, шаноба, гречність. Цими чеснотами віддавна славився український народ.

Вислови мовленнєвого етикету – звертання, вітання, прощання, подяки, прохання, відмови, вибачення, побажання, запрошення покликані репрезентувати передусім ввічливість співбесідників.

Чому саме ввічливість? Звернемося до походження цього слова, його первісного значення. Пов'язується воно з формою «у вічі», тобто увічливий – той, хто дивиться у вічі. Адже не даремно у народі кажуть, що очі – дзеркало душі. Отже, спілкуючись, вітаючись, прохаючи що-небудь співбесідники дивляться одне одному у вічі. Найбільшою ввічливістю є гречність. Гречний – це шанобливо ввічливий у поводженні з людьми. Цей прикметник запозичений з польської мови.

У своїй статті «Слова вітання, благословенства, чемності і обичайності русинів» Яків Головацький пише про визначальні етнопсихологічні особливості етикетних висловів українського народу. Це, передусім, доброта, сердечність, простота, щирість і ніжність: *«Його вітання, прощання, просьби, перепроси, благословення дихають одним духом доброти, сердечності, обичайності. Всі вони прості, щирі, сердечні, ніжні, а за одно чесні та годні чоловіка»*. Автор наголошує на такій етнічній рисі мовленнєвої поведінки українця, як почуття власної гідності. Виявляючи пошану до співбесідника, українець ніколи не принизиться сам і не вдасться до приниження гідності іншої людини.

На мовному рівні ці етнопсихологічні ознаки виявляються, зокрема, в тому, що семантичним центром багатьох висловів українського етикету є слова з коренем добр-, здоров-, ласк- (*доброго ранку, на все добре, добродію, здорові будьте, доброго здоров'я, дай, Боже, здоров'я, будь ласка, ласкаво прошу, з вашої ласки*). Існує багато етикетних формул, які своєю первинною семантикою виражають доброзичливість (*будьте щасливі, Боже помози, дай, Боже, щастя*). Наявна велика кількість слів-звертань із пестливими суфіксами (*голубонько, матінко, матусю, бабуню, сестричко, місяченьку*).

## 2. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті

Знання національного мовленнєвого етикету, вміння користуватись ним у комунікативних актах є ознакою як мовної, так і загальної культури. Вироблені в суспільстві норми поведінки об'єднуються в цілісну систему, яку називають етикетом.

Етикетні вислови – це лексично обмежене коло слів (мовні кліше, стандарти).

За умовами і змістом мовної ситуації розрізняють 17 різновидів мовленнєвого етикету.

Різновиди мовленнєвого етикету:

### 1. Звертання:

У сфері етикетного мовлення послуговуються такими конструкціями: *вибачте, що затримую Вас; скажіть, будь ласка, шановний добродію; юначе, дитино, пані та панове, вельмишановне товариство.*

### 2. Вітання:

Зустрічаючись, люди вітаються. Вітальні формули поширюються словами: *добрий день, вітаю, привіт, радий Вас бачити, рада вітати Вас.*

У дні найважливіших християнських свят українці вітаються словами: *Христос воскрес, Христос Рождається.*

### 3. Знайомство:

Можна окреслити як встановлення контакту між людьми із повідомленням ними чи про них комунікативного мінімуму знань. Повідомити про себе цю інформацію називається відрекомендуватися: *дозвольте відрекомендуватися, будьмо знайомі, хотіла б з Вами познайомитись, мене звати ..., ми, здається, не знайомі.*

### 4. Запрошення:

Зміст запрошення полягає у зверненні до адресата з проханням. Запрошення роблять усно, безпосередньо або телефоном, також у письмовій формі: *запрошую Вас, ходімо, прошу заходити, дозвольте запросити Вас.*

### 5. Прохання:

Спонукальна мовленнєва дія у ввічливій формі з метою чогось домогтись від адресата називається проханням: *я дуже прошу тебе (Вас), чи не могли б Ви виконати це завдання, організуйте, будь ласка.*



## 6. Порада:

Пропозиція, вказівка, як діяти в певних обставинах, допомога добрим словом у скруті: *я раджу Вам, дозвольте порадити Вам, чи не спробувати Вам.*

## 7. Згода:

Семантичною основою формул згоди є позитивна відповідь на прохання, наказ. Згода з думкою, твердженням співрозмовника виражається конструкціями: *погоджуюсь, добре, авжеж, звичайно, безперечно, поза всяким сумнівом, очевидно, це саме так.*

## 8. Відмова:

Дуже важливо вибрати відповідну формулу відмови, щоб не образити партнера, не спричинити комунікативного конфлікту. Доцільно послуговуватись такими репліками: *я не погоджуюсь, даруйте, змушений Вам відмовити через не залежні від мене причини, мені шкода.*

## 9. Вибачення:

Це прохання виявити поблажливість, вибачити провину. Необхідно послуговуватись конструкціями, які б давали можливість досягнути бажаного результату: *вибачте, пробачте, даруйте, я завинила перед тобою.*

## 10. Сумнів:

У сфері етикетного мовлення сумнів спрямовується на слухність, правдивість, вірогідність того, що висловив співрозмовник. Залежно від глибини сумніву застосовують різні словесні формули: *Ви справді так вважаєте?, цю інформацію Ви отримали з надійного джерела?, невже?, мені хотілося б вірити, однак.*

## 11. Втішання:

Розрадити людину означає заспокоїти її, втішити. Основна формула розради – дієслово у формі наказового способу: *не хвилюйтесь, не журіться, не переживайте, сподівайтесь на краще, не думайте про це, Ви повинні сподіватися на краще, все буде гаразд.*

## 12. Співчуття:

Висловити співчуття – це засвідчити чуйне ставлення до людини в її переживаннях, стражданнях, нещасті, горі: *я приношу Вам своє глибоке (щире) співчуття, я розумію Ваше горе, я поділяю Ваш смуток, Ви понесли велику втрату.*

## 13. Комплімент:

Слово «комплімент» у французькій мові означає «вітання». Етикетним призначенням комплімента є зробити словами приємність співрозмовникові, викликати взаємну симпатію: *ти чудово виглядаєш, Ви неперевершена господиня, Ваші діти прекрасно виховані.*

Особливістю жанру комплімента є використання слів, які виражають високий ступінь якості міри.

## 14. Зауваження:

Вказівка на помилки у поведінці, докір (звинувачення у чомусь). Зауваження повинно бути максимально об'єктивним, делікатним. Жанр зауваження в українській мові має набір словесних формул: *я змушений зробити Вам зауваження, Вам так чинити не личить, Ваш вчинок виходить за межі етичних норм, Ви, мабуть, недостатньо це обміркували.*

## 15. Вдячність:

Виявом етикетної культури, ввічливості є висловлення подяки за добре слово, послугу, допомогу. Основним засобом вираження цього почуття в українській мові є слово «дякую»: *дякую тобі (Вам) за добре слово, щиро вдячний тобі за підтримку, прийміть мою (глибоку, сердечну, щирю) подяку за..., мені бракує слів, щоб висловити Вам усю глибину своєї вдячності.*

## 16. Побажання:

Суть побажання полягає у висловленні адресантом бажання про здійснення чогось для адресата. Основною формулою побажання в українській мові є: *я бажаю (зичу) Тобі (Вам).* Жанр побажання має багатий арсенал словесних формул: *дозвольте побажати Вам, прийміть мої найщиріші вітання, бережіть себе, нехай Вам щастить.*

## 17. Прощання:

Жанр прощання має багатий арсенал словесних форм і невербальних знаків. Репліки прощання першим вимовляє той, хто йде: *до побачення, на все добре, прощайте до завтра, нехай Вам щастить, будьте здорові, вдячний за все.*

Невербальними знаками прощання є: потиск рук, обійми, поцілунки. Не забуваймо, що мовленнєвому контактові сприяє легка, позначена щирістю, усмішка.

Порушення мовного етикету можуть пояснюватися двома причинами:

1. Незнанням або недостатнім знанням етикетних норм.

2. Небажанням дотримуватися їх.

Кожен народ закріплює свій багатотисячлітній життєвий досвід у прислів'ях, приказках, легендах, казках та інших жанрах фольклору.

Оскільки стосунки між людьми, здебільшого, проходять через мовний канал, то у фольклорі чимала увага звертається на мову і мовлення.

Мова – це система засобів спілкування (звуки, слова, словосполучення, моделі речень), яка існує в свідомості носіїв.

Мовлення – це реалізація засобів мови конкретними людьми в конкретних актах спілкування. Мовлення має індивідуальний характер і залежить від віку, статі мовця, його виховання, освіти та інших особливостей, властивих людині. Мова живе у мовленні. Через мовлення людина засвоює мову.

В українській народній мудрості можна почерпнути багато такого, що необхідно знати й уміти людині, щоб мати успіх у спілкуванні.

- *Не завжди говори, що знаєш, а завжди знай, що говориш.*
- *Легше переконувати словами, аніж кулаками.*
- *Або розумне казати, або мовчати.*
- *Не ласкаве слово хороше, а правдиве.*
- *І від солодких слів буває гірко.*
- *Гостре словечко коле сердечко.*
- *Впік мене тим словом, не треба й вогню.*
- *Коли з мудрим говорю, то ся розуму наберу, а коли з дурним, то й світ загублю.*
- *Будь добрим слухачем, будеш добрим оповідачем.*
- *Який розум, така й бесіда.*

Наведені українські прислів'я і приказки – це мізерна частка того, що говорить в нашому фольклорі про мову й мовлення в аспекті культури людських стосунків. Слушні, дотепно сформульовані народні оцінки, правила і поради мають і пізнавальний, і ужитковий сенс. Їх потрібно знати, ними потрібно послуговуватись.

Тональності спілкування.

У європейському культурному ареалі виділяють п'ять тональностей спілкування: висока, нейтральна, звичайна, фамільярна, вульгарна.

Високою тональністю спілкування характеризується сфера суто формальних структур (урочисті заходи, дипломатичні прийняття та ін.): *пані та панове, вельмишановний, дозвольте*

*Вас привітати, всього Вам найкращого, з великою приємністю, вельмишановне товариство, розпочинаємо урочисту академію з нагоди..., дозвольте відрекомендувати Вам почесних гостей, які присутні на урочистій академії.*

*Нейтральна тональність функціонує у сфері офіційних установ: добрий день, будьте ласкаві, прийміть правильне рішення.*

*Звичайна тональність забезпечує спілкування під час офіційних зустрічей, але у випадках, наближених до побутового спілкування: я не заперечую, Ви помиляєтесь, доброго здоров'я, візьміть до уваги.*

*Фамільярна тональність забезпечує спілкування на побутовому рівні: моє шануваннячко, вік не забуду, ходи здоровий, моє вітаннячко.*

*Вульгарна тональність спостерігається у соціально-неконтрольованих ситуаціях: мені не до тебе, відчепися, ти мені набрид, не хочу з тобою спілкуватися.*

Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності:

- *Доброго здоров'я;*
- *Дозвольте вітати Вас від імені;*
- *Нехай Вам щастить;*
- *Красно дякую;*
- *Ви зробили мені велику послугу;*
- *З приємністю;*
- *Ще б пак. Невже?;*
- *Хто б міг подумати!;*
- *Дозвольте висловити вдячність;*
- *Я не поділяю Вашої думки;*
- *Як Ви мене здивували!;*
- *Бажаю добре провести час;*
- *Скільки літ!;*
- *Здорові будьте.*

Словниковий запас кожної людини не є сталим: він поповнюється упродовж її життя. Залежно від обставин життя одні слова переходять у пасивний словник, а інші – з'являються в активному словнику. В особистому словнику людини освіченої, людини, яка багато читає і мислить над прочитаним, працює над собою – десятки тисяч слів. Як працювати над збагаченням свого словника? Звичайно, радять багато читати, не пропускати жодного незнайомого слова (значення таких слів необхідно встановлювати за словниками), виписувати те, що здалося

особливо влучним, що може знадобитися в певній мовній ситуації.

Важливим компонентом спілкування є етика мовлення. Не даремно один мудрий філософ сказав: *«Заговори, щоб я тебе побачив»*. Вислів Сократа віками не втрачає своєї актуальності, адже від того, якими лексичними засобами володіє мовець, яку має інтонацію, вимову, як послуговується жестами, емоціями залежить рівень його освіченості й культури.

Наш обов'язок – звернутися до народного досвіду спілкування, відродити втрачене, узвичаїти призабуте, відкинути невластиве українській культурі спілкування, силоміць нав'язане нашому народові. За багатовікову історію наш народ виробив і відшліфував самобутню систему мовленнєвого етикету, що є феноменом і виразником його загальної культури.

### **3. Загальні вимоги до усного спілкування**

Спілкування – це один із виявів соціальної взаємодії, в основі якого лежить обмін думками, почуттями з метою інформування.

Розрізняють спілкування вербальне і невербальне, усне й письмове, приватне й офіційне, інформативне й неінформативне, нормативне і ненормативне, етикетне й неетикетне.

Залежно від специфіки суб'єктів (особистість чи група) виокремлюють міжособистісне і міжгрупове спілкування.

За характером спілкування може бути діалогічним, монологічним, полілогічним.

За цільовою спрямованістю розрізняють спілкування: анонімне, функціонально-рольове, неформальне, «контакт масок», примітивне, духовне, міжособистісне спілкування друзів, світське.

Спілкування відбувається за певними визначеними правилами і вимагає ґрунтовної підготовки. Щоб досягнути успіху в спілкуванні потрібно оволодіти його технікою та застосовувати її у щоденній практиці.

Під технікою спілкування розуміємо сукупність стандартів культурної поведінки, етичних норм у послуговуванні вербальними (словесними) і невербальними (погляд, жести, міміка) засобами комунікативної взаємодії. Поєднання цих елементів під час комунікації і становить мистецтво спілкування.

Щоб оволодіти мистецтвом спілкування, необхідно дотримуватися основних його правил.

Вимоги до усного спілкування:

1. Точність у формулюванні думки, недвозначність.
2. Логічність.
3. Стислість.
4. Відповідність між змістом і мовними засобами.
5. Відповідність між мовними засобами та стилем викладу.
6. Різноманітність мовних засобів.
7. Нешаблонність у побудові висловлювання.
8. Доречність.
9. Виразність дикції.
10. Відповідність інтонації мовленнєвій ситуації.

Щоб стати цікавим співрозмовником, необхідно: мати всебічні знання та інтереси, які необхідно систематично розвивати й поглиблювати; розмову будувати за принципом логічної послідовності, коли наступне випливає з попереднього, коли тези підкріплюються аргументами, а висновки закономірні й умотивовані; наводити цікаві факти; залучати слухачів до дискусії.

Необхідно, щоб ці вимоги базувалися на знанні літературної норми і чутті мови (здатність відчувати належність слів до певного стилю, доречність вживання слів у певній ситуації). Загальна мовна культура визначається і знанням норм літературної мови, і ерудицією, і світоглядом людини, і технікою мовлення, і культурою мовлення.

#### **4. Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури**

Культура мови – це володіння нормами літературної мови, вміння користуватись її виразовими засобами в різних умовах спілкування відповідно до мети і змісту мовлення. Це ступінь нашого оволодіння не лише найнеобхіднішими нормами, а й усіма багатствами літературної мови.

Виховану людину вирізняє ввічливість, привітність, доброзичливість, тактовність, стриманість, повага до співрозмовника. І особливу роль у цьому відіграє слово: вчасне, доречне, вагоме, переконливе.

Вміння володіти словом – велика майстерність. Прикро, що не завжди на належному рівні проводять ділові переговори, виступи перед аудиторією.

Мова виступу, доповіді, лекції повинна бути бездоганною, зрозумілою аудиторії.

Вимоги до складу лексики в мові службової особи досить високі: відсутність елементів просторіччя (слів із забарвленням зневажливої іронії, негативних експресивних оцінок), уникання елементів професійного жаргону, багатство лексики нейтральної, загальнолітературної, володіння формулами ввічливості, правильне й доречне використання вставних слів. Тон розмови повинен бути діловим, стриманим. Доповідач повинен говорити чітко, переконливо, не поспішаючи.

Поради для правильного сприйняття повідомлення: добре знати тематику зустрічі; спланувати своє повідомлення; не відхилятися від теми; чітко формулювати конкретні завдання; впевнено висловлювати свої думки; виклад матеріалу повинен бути логічно-послідовним; акцентувати увагу на важливих словах; змінювати голос (знижувати, підвищувати); змінювати темп мовлення (це надає йому виразності); робити паузи до і після важливих слів; не варто говорити надто голосно (подумають, що ви нав'язуєте свою думку); не варто говорити надто тихо (щоб не перепитували); потрібно уважно слухати співрозмовника, ставити запитання і дати змогу йому висловитися; потрібно керувати своїми емоціями; виявляти ініціативу у приязному ставленні до інших (цікавитися їхніми турботами і радощами); створити атмосферу довіри та взаєморозуміння.

Уміння гарно говорити – це мистецтво. Не мовчіть, якщо є що сказати. Та не забувайте вислів: *«Мало хто жалкує, що сказав мало, але багато хто, що сказав багато»*. Пам'ятайте також вислів Платона: *«Розумні люди говорять тому, що мають що сказати, дурні – тому, що їм хочеться щось сказати»*.

Уміння бути співрозмовником завжди цінувалося в минулому, цінується воно і сьогодні. Однією з основних вимог до сучасної ділової людини, до культурної людини є вміння досконало володіти мовою. Коли людина вводить у своє мовлення слова і словосполучення інших мов, не руйнуючи при цьому граматичної основи, фонетичних особливостей, оберігає її красу, користується її невичерпним лексичним і фразеологічним багатством, то такий процес є природним і жодних заперечень не викликає. Однак, довільно змішуючи слова української і російської мови, утворюючи словосполучення всупереч моделям рідної мови, її носій мимоволі стає напівмовним, приймає мовний покруч. Скалічена мова отуплює людину, зводить її мислення до примітиву. Суржик є небезпечним і шкідливим, бо паразитує на мові, що формувалася упродовж віків, загрожує змінити мову,

яку прийняв Т. Шевченко, показавши світові її красу і силу, плакали І. Франко, Леся Українка.

З листа Т. Г. Шевченка до рідного брата Микити Шевченка:

*«Микито, рідний брате! Будь ласкав, напиши до мене так, як я до тебе пишу... Нехай же я хоч через папір почую рідне слово... Ще раз прошу, напиши мені письмо, по-своєму, будь ласкав, а не по-московському. Твій рідний брат Тарас Шевченко. ...Не забудь же, зараз напиши письмо, та по-своєму.*

*1839 р. Санкт-Петербург».*

Від уміння говорити нерідко залежить успіх, авторитет, кар'єра. Для того, щоб навчитися добре, змістовно говорити, необхідно збагачувати свої знання і досвід, удосконалювати професійну освіту, всебічно розвиватися. Уміння говорити завжди розвивається одночасно з розширенням культурного та професійного світогляду.

Кажуть, на помилках вчаться, тож спробуймо виправити допущені помилки у словосполученнях:

- *Вибачаюсь, я хотів поговорити на рахунок квартири;*
- *Поговорили по душах;*
- *Я позвоню в три години;*
- *Він поведився високомірно;*
- *Напишіть слідує об'яву;*
- *Слід перевести об'яву на українську мову;*
- *Різка біль;*
- *Саме основне питання;*
- *Заграницна мебель;*
- *При обговоренні була активність;*
- *Наші діти тож вчаться в музикальній школі;*
- *Документи можете здавати в любий технікум;*
- *Напиши заяву директору Івану Петровичу Сидоренко;*
- *Брат поступив у залізнодорожний технікум;*
- *Ці помилки зустрічаються часто;*
- *По всім питанням ти дав вірну відповідь;*
- *Його відповідь вартує самої вищої оцінки;*
- *Ти попугав усі правила;*
- *Давайте працювати;*
- *Відкрийте в аудиторії вікно;*
- *Говори далше;*
- *Коротше кажучи;*
- *Висловлюю мою власну думку;*
- *Я займаюся в університеті фізичної культури;*
- *Моя автобіографія потрібна?;*



- *Пояснююча записка;*
- *Подача документа;*
- *Маємо виконати великий об'єм роботи;*
- *Рахуйтеся з думкою людей;*
- *Це моє особисте враження;*
- *Чимало доброго сказано на нашу адресу.*

Неправильність спілкування, його недостатність іноді можуть стати причиною непорозумінь і конфліктів між людьми. Хиби у спілкування полягають передусім у порушенні стандартів мовної поведінки.

Щоб досягнути успіху у мистецтві спілкування, а в остаточному висліді бути корисним і самому собі, потрібно його опанувати і застосовувати у щоденній практиці. І на заняттях, тренуваннях, зборах, змаганнях, і у спілкуванні з колегами. Отож, не забувайте користуватися здобутими знаннями з риторики.

Зробіть висновок про рівень культури вашого усного мовлення. Поміркуйте над тим, як зробити його вищим. Пам'ятайте, що мовленнєві помилки справляють на слухачів негативне враження.

## **5. Телефонна розмова**

Телефонний зв'язок забезпечує безпосередній і двосторонній обмін інформацією на будь-якій відстані. Телефонном проводять переговори, дають консультації. Працівники попередньо домовляються про важливі ділові зустрічі. Телефонна розмова – це один із видів усного мовлення, до того ж досить специфічний.

У чому специфіка телефонного спілкування?

Оскільки співрозмовники не бачать один одного, то виключається передача інформації через міміку, жести, вираз очей, вираз обличчя. Тому при веденні телефонних ділових розмов особливо важливо використовувати лексичні можливості літературної мови, а також інтонаційні можливості мовлення.

Службова телефонна розмова складається з таких компонентів:

– момент встановлення зв'язку (*необхідно привітатися, відрекомендуватися, запросити до телефону абонента, якщо він не взяв слухавку*);

– виклад справи (*необхідно чітко повідомити тему й мету телефонного дзвінка, обговорити інформацію, висловити при потребі прохання, з'ясувати ситуацію, прийняти рішення*);

– заключні слова (*подякувати за допомогу у вирішенні питання, домовитися у разі потреби про нову зустріч чи розмову, попрощатися*).

Момент встановлення зв'язку іноді забирає багато часу і зусиль. Початкові фрази у службовій розмові повинні вказувати не лише на те, що зв'язок між сторонами встановлений: *«Алло! – я слухаю»*. Розпочинаючи розмову необхідно себе відрекомендувати, а також сказати від чийого імені Ви говорите (установа, службова особа). Звичайно, у відповідь також називають себе і установу (при цьому не забувають привітатися).

Якщо хочуть порозмовляти не з тим, хто взяв слухавку, а з кимось іншим, то звичайно кажуть: *«Добрий день, телефонує... чи можу я попросити до телефону...»*.

Виклад справи повинен бути чітким коротким, без зайвих подробиць. Лаконізм досягається через детально продуманий перелік головних і другорядних питань, які вимагають конкретної відповіді. Встановлено, що короткі фрази краще сприймаються на слух, ніж довгі (добре пам'ятати при цьому, що ведення надто довгих службових розмов – це прояв безцеремонності та неповаги до тих, хто чекає телефонної розмови).

Необхідно періодично робити паузи, щоб дати змогу співрозмовнику висловити ставлення до обговорюваного питання. Це створює ритм у розмові.

Ініціатива завершення розмови належить тому, хто подзвонив, але, якщо співбесідник старший за віком (чи службовим становищем) дайте можливість завершити розмову йому.

Ділова телефонна розмова повинна тривати три хвилини:

- повідомте дані про себе – 20 + 5 с;
- введіть співбесідника у справу – 40 + 5 с;
- обговоріть ситуацію – до 2 хв.;
- скажіть заключне слово – 20 + 5 с.

На початках вкласти у час складно, але ця модель реальна. Приблизну модель розмови необхідно скласти з урахуванням психології співрозмовника.

Наслідком недостатньої підготовки телефонної розмови може бути неповна інформація, неправильна орієнтація у діловій бесіді.

Невміння провести з максимальною користю телефонну розмову свідчить про невміння правильно та ефективно організувати свою працю.

Не слід зловживати формулою: *«Вас турбує...»*. Службова особа зобов'язана звертатися до інших службових осіб у різних питаннях і відповідати на їхні запити. Тому цю формулу доречно

застосовувати лише тоді, коли йдеться справді про турботу (особиста послуга, приватна справа, довідка).

Найоптимальніший час для телефонних розмов – з 9.00 до 21.00. У виняткових випадках можна телефонувати у будь-який час.

– Якщо вам потрібно зателефонувати партнерам за кордон, конкретизуйте різницю в часі (щоб ваш дзвінок не пролунав пізно вночі чи вранці).

Користування службовим телефоном включає знання елементарних правил культури спілкування телефоном.

– Не можна ставити запитань на зразок: *«Що вам потрібно»*, *«Що ви хотіли»*? Краще запитати: *«Чим я можу вам допомогти»*?

– Вести розмову потрібно доброзичливим тоном, говорити привітно.

– Зміст розмови потрібно ретельно продумати.

– Не можна використовувати в діловій розмові «слів-паразитів»: *ага, угу, еге*. Для підтвердження думки, що ви з цікавістю слухаєте, вживайте слова: *«Звичайно, я вас розумію, так»*.

– Не кажіть, що ви не володієте інформацією. Подумають, що ви некомпетентний працівник. Проявіть бажання допомогти абонентові дізнатися необхідну інформацію, попросіть, щоб перетелефонували. На призначений час підготуйте потрібні дані.

– Якщо вашого колеги немає на місці, а його просять до телефону, не бажано відповідати: *«Його нема»*. Потрібно сказати: *«Буде о 15-ій годині. Чи не хочете ви щось Миколі Івановичу передати?»*. Не кладіть відразу слухавки, якщо відповіли, адже в абонента можуть виникнути ще якісь запитання.

– На анонімний дзвінок можна не відповідати.

– Якщо ви помилилися номером, попросіть вибачення і припиніть розмову словами: *«Прошу вибачення, це помилка»*.

– Телефонна розмова повинна бути діалогічною, а не монологічною.

– У розмові часто вживаними можуть бути формули ввічливості: *«Прошу! Дякую за увагу! Дякую за консультацію! Дякую за інформацію! До побачення!»*.

– Звертатися до співрозмовника потрібно на ім'я та по батькові, називаючи його посаду чи звання. Якщо забули, то краще перепитати.

– У службових справах телефонувати додому не слід.

– Заочно (телефонічно) розв'язувати важливі службові справи не рекомендують.

– У години прийому відвідувачів телефон рекомендують вимикати.

Неприпустимо користуватися мобільним телефоном на заняттях, конференціях, під час нарад. У такому випадку необхідно переадресувати вхідний виклик на голосову скриньку або увімкнути вібродзвінок замість звукового сигналу.

Навіть під час перерви в діловій бесіді, для розмови телефоном краще вийти в іншу аудиторію.

Головне правило користування мобільним телефоном: він не повинен стати причиною незручностей чи прояву неповаги до тих, хто поряд.

Коли потрібно брати слухавку? Чи потрібно брати слухавку?

Коли телефонні дзвінки не дають вам можливості зосередитися на думці і правильно сформулювати її у бізнес-плані чи в доповіді, то ви, перед тим, як зняти слухавку, роздумуєте – чи варто це робити?

Як анекдот, розповідають американці випадок, що трапився в садибі американського фермера.

Задзвонив телефон, дзвінок пролунав вдруге, втретє... Фермер не звертав на дзвінки уваги. Коли його запитали, чому він не знімає слухавки, фермер відповів: *«Я купив телефон для своєї зручності, а не для зручностей інших».*

Можливо з фермером погодитись. Як бути тоді, коли ви зайняті важливою справою і не можете розмовляти телефонічно? Рекомендують вимикати телефон, а в цей час нехай працює автовідповідач (але зловживати цим не радимо, є ризик пропустити важливий для вас дзвінок). Можна, знявши слухавку, вибачитися за зайнятість, поцікавитися, коли можна перетелефонувати.

Отже:

- Уміння правильно, розумно і ефективно користуватися телефоном зробить його надійним помічником в активному діловому житті.

- У активному житті ділових людей спілкування телефоном є можливістю для швидкого розв'язання проблем. Упродовж кількох хвилин, уміло спілкуючись телефоном, можна вирішити будь-яке питання.

- Перш ніж телефонувати у важливій справі, варто добре обміркувати розмову.

- Бесіда повинна відбуватися поетапно: момент встановлення зв'язку, виклад справи, обговорення проблеми, заключні слова.

- Необхідно дотримуватися максимальної лаконічності фраз, точності формулювань, однозначності висловлювань, чіткості дикції.

В умінні вести телефонні розмови є важливими:

- уміння уважно слухати;
- звичка записувати;
- уміння коректно ставити питання.

## **6. Публічний виступ**

Жанрами публічних виступів є:

- доповідь;
- політична доповідь;
- звітна доповідь;
- ділова доповідь;
- промова;
- мітингова промова;
- агітаційна промова;
- ювілейна промова.

Доповідь – одна з найпоширеніших форм публічних виступів. Вона порушує нові проблеми, які ще потребують розв'язання.

Доповідач повинен знати заздалегідь тему засідання, конференції, круглого столу, зустрічі; склад аудиторії; хто виступатиме на зібранні.

Проголошення доповіді вимагає ґрунтовної підготовки. Необхідно визначити мету і завдання виступу, коло питань, які необхідно охопити.

Виступ повинен ґрунтуватись на найновіших дослідженнях і наукових публікаціях. Доповідь слід будувати, дотримуючись таких вимог: теоретична обґрунтованість, наведення переконливих прикладів, власне бачення проблеми. Наступний крок – написання плану доповіді на папері, що містить:

- вступ;
- основний текст;
- висновки.

Початок доповіді повинен чітко й переконливо відображати причину та мету виступу, розкривати суть конкретної справи, містити докази.

Завдання доповідача – привернути й утримати увагу аудиторії.

Необхідно висловлюватись чітко, логічно та змістовно, уникаючи зайвого. Речення повинні бути лаконічними. Доцільно інтонаційно виділяти найважливіші місця висловлювання і виражати своє ставлення до предмета мовлення.

В основній частині викладається суть проблеми. Необхідно пояснити кожен аспект проблеми.

Усі питання повинні бути висвітлені збалансовано. Високі вимоги ставляться до мови оратора: точність формулювань, стислість, доречність, доступність, виразність, інтонація...

Висновки повинні узгоджуватися із вступом. Підсумок усього сказаного.

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

Оптимальною є така структура промови:

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

Мета вступу – встановлення контакту з аудиторією.

Мета головної частини – обґрунтування тез оратора.

Мета завершення – закріплення оратором своїх положень у свідомості аудиторії.

Досить поширеним серед промовців є таке явище, як страх перед аудиторією. Може тремтіти голос, вкриватися червоними плямами обличчя, що іноді приводить до завчасного завершення виступу. Хоча боротьба зі страхом є складною, все ж можна дати кілька порад:

- Передусім необхідно добре підготуватися, найкраще записати усю доповідь на папері, а потім прочитати вголос. Отже, досконале знання теми, наявність плану, виступу.

- Необхідно уявити себе на місці слухача, оцінити свій виступ критично.

- Доцільно шукати підтримки в аудиторії (завжди є люди, котрі усміхнуться, схвально відреагують на Ваш виступ).

- Необхідно вірити в те, що ви виглядаєте і говорите добре.

- Бути впевненим. Зовнішня впевненість сприяє прояву внутрішньої впевненості.

- Необхідно створити потрібний настрій. Уявити, що всі слухачі – ваші друзі.

- Звичайною практикою є сбалансованість емоційного стану.

Дієвими є також жести. Вони посилюють емоційне звучання сказаного. Жести мають бути мимовільними. Застосовувати їх

варто, відчуваючи необхідність. Жести мають відповідати своєму призначенню.

### *Матеріали до лекції №5*

#### **Тема: 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 і 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»!

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. Матеріал вони переписують з певних джерел, але, слухаючи такий виступ, відразу помітна незграбність,

некомпетентність, маловченість і відсутність впевненості в собі. Такий промовець викликає 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 лектору 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 фахівцями й засвідчить знання специфіки їхньої праці, стурбованість проблемами галузі, – можна сказати, він близький до успіху. Слід уникати загальних фраз і банальних істин: аудиторія слухатиме не того, хто знає загальновідоме, а того, хто підкаже, як вирішити нагальні проблеми. Отже, володійте своїм матеріалом краще, ніж слухачі. Належного іміджу вам додадуть стриманість і скромність. Отже, тему слід подавати як проблему, завдання для вирішення.

Наведемо чинники зацікавлення темою:

1. Основні інтереси аудиторії. Оратор повинен знати, до кого саме він звертається: до філологів, спортсменів, медиків, до шанувальників книги, науковців.

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.

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».

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, набуваємо вміння миттєво схоплювати матеріал, систематизувати його в пам'яті, вмить імпровізувати переконливу й ґрунтовну промову.

Збирання матеріалу.

Матеріал для промови може конденсувати власний і чужий досвід. Матеріалом з власного життя можуть бути: власні думки, спостереження, емоції. 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:

- написання усього 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 чітко 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 стежити за реакцією слухачів. Аудиторія навряд чи позитивно сприйматиме таку промову.

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

Найбільш прийнятною є промова, яку виголошують з опорою на текст. В аудиторії складається думка 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 доцільно 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 – підготовлений експромт. Перевагою імпровізованої промови можна вважати розвиток впевненості у собі. Якщо ораторові вдалось підготувати промову за кілька хвилин, тоді 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 часто постає запитання про те, де взяти матеріал для промови? Найбільш вагомим способом знаходження інформації є, звичайно, читання. На сьогодні можна обрати чимало видань для ознайомлення. Однак потрібно вміти з ними працювати. І лише невелика кількість видань є достатньо інформативними.

Є 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

спростовують цю процедуру випадки, коли книги є власністю оратора. Тоді маркером виокремлюють ключові слова, фрази, абзаци. Корисно робити закладки або виписувати номери відповідних сторінок.

Підсумком третього етапу (опрацювання відібраної літератури) є виписки з книг. Якщо думка сподобалась, її потрібно обов'язково виписати. Однак виписки теж треба робити грамотно. Більшість теоретиків риторики 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 потужне джерело інформації – це інтернет. Робота в інтернеті значно економить час. Тут можна віднайти матеріал щодо будь-якої теми різної складності. Однак доцільно здійснювати попередній перегляд того, що пропонують пошукові системи.

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

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.

Поширеними є три прийоми, які використовують у вступі:

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

Перший прийом (привертання уваги аудиторії): оратор засвідчує своє право говорити на певну тему. Маються на увазі ситуації, коли аудиторія готова слухати, але потрібно 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. До прикладу:

*Шановні слухачі! Ви вже прослухали цікаві та 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, зазвичай, в конфліктній аудиторії. Завдання оратора полягає в тому, щоб налаштувати аудиторію на позитивне сприйняття промови.

Риторика в подібних випадках рекомендує створити, за змогою, «нейтральне» тло для подальшого спілкування. Для цього можна:

– вказати на неможливість односторонньої оцінки певного явища й тим самим налаштувати слухачів до готовності вислухати інші погляди;

– використати «обхідний маневр», тобто виразити думку аудиторії як власну й поступово завести її у «безвихідь» (показати, що наслідки з цього положення неслухні, хибні).

Третій прийом («несподіваний вступ») передбачає безпосереднє звертання оратора до основної проблеми. Зазвичай, подібний прийом використовується у тих ситуаціях, коли аудиторія 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, Катиліна, 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 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 риторичі є 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 від ранньої події до 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 напружень 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. Подібне упорядкування матеріалу вимагає від оратора досить високого рівня майстерності.

Штучний шлях реалізується такими способами:

- дедуктивним;
- індуктивним.

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

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

Найбільш поширеними 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 конструкцій:

По-перше... По-друге... По-третє...

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

Вибір 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. Прийоми завершення у промові: цитата, ілюстрація, подяка аудиторії. При виборі прийому завершення як подяки оратору не слід обмежуватися фразою: «Дякую за увагу»! Конкретизуйте 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».*

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

Спробуємо застосувати почуті теоретичні знання на практиці. Звернімо увагу на 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 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.*

*Фейєрбах 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 у 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 посилянь, 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 при узагальненні великого за обсягом статистичного матеріалу.

Ораторові не слід порушувати закони логіки. Слово «логіка» (грец. побудований на міркуванні) означає науку про форми та засоби висловлення думки. Термін пов'язаний з 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). Із двох висловів, що суперечать один одному в один і той самий час 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» 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. Неправильна побудова речення.

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 бути скеровані проти вас.

#### Емоційність промови

Оратор потрапляє в атмосферу аудиторії, яка вже 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. 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 відмежовувати себе від аудиторії, досвідчені оратори послуговуються займенником «ми», а не «я»: *«Ми розглянемо»*, *«Ми побачили»*. Це допомагає аудиторії бути активною у творчому процесі, а не пасивним слухачем.

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 варто.

### 3. Ораторські прийоми у літературній мові

Основним матеріалом оратора є слово. Словниковий запас культурної людини – багатий, гнучкий. Грамотна, чиста мова відразу створює враження освіченості, інтелігентності. Оратор як

носії 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.

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.

Троп – 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); «*Ой ти дівчино, з горіха зерня*» (І. Франко); «*Не русалонька блукає, то дівчина ходить...*» (Т. Шевченко). Порівняння відіграють важливу роль при описах, вони допомагають уявити об'єкт розмови.

### *Епітет*

Грец. (додаток). Епітет образно визначає річ, людину чи дію, виокремлюючи найхарактернішу чи вражаючу якість. «*Чи слід*

*молодиці світити грішним волоссям проти Божого сонця?»* (І. Нечуй-Левицький).

### *Метафора*

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

### *Уособлення*

Надання одухотвореності силам природи та присвоєння людських рис тваринному світу: *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»); *«В хустках всміхаються личка жоржин, в смужках сховались коралі шипшин»* (О. Олесь). Особливу художню силу мають персоніфіковані звертання: *«Вітре буйний, вітре буйний! Ти з морем говориш. Збуди його, заграй ти з ним, спитай синє море»* (Т. Шевченко).

### *Алегорія*

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. Яскравими взірцями алегоричних текстів є притчі, прислів'я, приказки: *«слово – срібло, мовчання – золото»* (Народна творчість).

### *Метонімія*

Грец. (перейменування) – перенесення назви з одного предмета на інший за умови суміжності значень. Наприклад: *читати Франка* (як сам автор, так і його твори); *вивчали Шевченка* (твори Шевченка), *не має серця* (жорстокий).

### *Синекдоха*

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*

Грец. (перебільшення) – художнє перебільшення: *«Мало який птах долетить до середини Дніпра»* (М. Гоголь). Основне призначення гіперболи – звернути увагу на предмет, виокремити позитивні чи негативні якості: *умру зі сміху; море сліз; горами хвилю підійма.*

### *Літота*

Грец. (простота) – художнє зменшення. Наприклад: *від Ніжина до Києва рукою подати; у цій же річці чаплі по коліно.*

*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*

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 безквиткового пасажира?).

### *Асиндетон*

Грец. (безсполучниковість). Може передавати статичність зображуваного явища, описуючи 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*

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. Наприклад: *«шануйте своїх батьків!»*

### *Антитеза*

Грец. (протиставлення) – протиставлення антагоністичних явищ: *«питання життя або смерті»* (присл.).

### *Парадокс*

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

### *Епістрофа*

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*

Грец. (вада, дефект) – пропуск слова, яке легко відтворити, воно наче «підказується» контекстом. Наприклад: *«Собаки щоночі вили – [тому що] вмирущого чули»* (П. Мирний).

### *Ремінісценція*

Лат. (спогад) – це відгомін 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.

*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 Костено).

*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* – фігура, що виражає захоплення, яке мали б зрозуміти усі і приєднатися до мовця: *«Чоловіче мій, запрягай коня! Це не кінь, а змії – миготить стерня»* (Л. Костенко).

*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.

*Мейозис* (зменшення) – протилежна гіперболі фігура, суть якої полягає у применшенні ознак предмета, щоб виділити його нікчемність: *нікуди не годиться, нікому не потрібне*.

*Парцеляція* – прийом стилістичного синтаксису, що полягає у поділі 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.

***Ділова гра: я на змаганні.***



## **Завдання для самостійної роботи з дисципліни «Основи риторики»**

### **Тема 1.**

1. Обґрунтуйте твердження, що риторика – це найоптимальніший шлях мовленнєвого розвитку людини.
2. Підготуйте інформаційну промову про популярний вид спорту; про обраний вид спорту (на вибір).
3. Підготуйте вітальну промову.
4. Прочитайте. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: дякую. Щиро дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навчально-практичний посібник. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
7. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### **Тема 2.**

1. Підготуйте агітаційну промову про популярну спортивну програму; про популярний фільм на спортивну тематику (на вибір).
2. Продумайте приклади до жанрів мовлення.
3. Виконайте завдання у запропонованих комунікативних ситуаціях: а) в університеті: «Поспілкуйтесь з одногрупником, який не склав іспит, налаштуйте його на позитив»; б) на експозиції: «Поспілкуйтесь з відомим художником, якого випадково побачили на виставці картин».
4. Чи доречно вживати у діловому мовленні подані тавтологічні вислови? Моя власна думка. Моя особиста справа.

Моє особисте враження. Пам'ятні сувеніри. Період часу. Сьогоднішній день.

5. Яку функцію виконує тавтологія в поезії, у народних піснях?

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навчально-практичний посібник. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
7. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 3.

1. Арістотель. Риторика (фрагменти). *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 301.

2. Цицерон. Три трактати про ораторське мистецтво. *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 307.

3. Афористичний золотослів: якості оратора; оратор і аудиторія. *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 447-452.

4. Наведіть варіанти привітань, прощань із знайомими чи близькими людьми.

5. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *вибачаюсь, я хотів поговорити на рахунок квартири. Поговорили по душам. Я зайду до вас в десять годин. Я подзвоню в три години. Мене визивають до начальника. Він поводився високомірно. Я вже устроївся на роботу. Напишіть слідуєчу об'яву. Слід перевести об'яву на українську мову. Повістка дня слідуєча. Я виступаю з докладом.*

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.

2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

#### **Тема 4.**

1. Шевченко Т. І мертвим, і живим, і ненародженим землякам моїм в Україні і не в Україні моє дружнєє посланіє. *Літ.*: Сагач Г. Риторика.
2. Шевченко Т. Ісаїя, глава 35 (Подражаніє). *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 256-258.
3. Охарактеризуйте особистісні якості, які розвивають професійні вміння оратора (культура мислення, культура мовлення, культура поведінки).
4. Охарактеризуйте стиль спілкування свого приятеля.
5. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його: *сделал вид, и вида не подал, сделал для вида, в виде опыта, в виде подарка, быть на виду, ему нечего терять, терять голову, терять сознание, терять время, стоит внимания.*

#### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
6. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII – першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. – К., 1983.
7. Огієнко (митр. Іларіон) Українська культура. – К., 1918.
8. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
10. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI-

XVII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. – № 10. – с. 64-68.

### Тема 5.

1. Професійний діалог студента і викладача.
2. Конфліктні ситуації в навчанні: як їх уникнути?
3. Написання і відтворення діалогу «студент – тренер».
4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *вірний друг, вірний своєму слову, вірний спосіб, вірний переклад, вірна смерть, вірний програв, вибач мене, згідно наказу, згідно документа, хворий грипом.*
5. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу. Дуже вдячний за щиросердний прийом. Я вам дуже зобов'язаний. Дякую від усього серця. Це дуже люб'язно з Вашого боку. Не знаю, як Вам дякувати. Ви зробили мені велику послугу. Я у великому боргу перед Вами. Як мені віддячити за Вашу допомогу?*

### Рекомендована література

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Сагач Г. Риторика. – С. 414-423; с. 517-523.

### Тема 6.

1. Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво (фрагменти). *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 414-423.
2. Прокопович Ф. Про похвалу красномовству і, передусім, про його переваги. *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 517-523.
3. Афористичний золотослів: якості оратора; оратор і аудиторія. *Літ.*: Сагач Г. Риторика. – С. 468-474.
4. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його: *это не в счет, покончить счеты, жить на чужой счет, в конечном счете, считать возможным, считать своим долгом, каждая минута на счету, хочу сказать на этот счет, не возьму в толк, сбиваться с толку, мягкая мебель, моя фамилия записана последней.*
5. Обговорення питання. Які проблеми перешкоджають взаєморозумінню педагога з вихованцями?

## Рекомендована література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
6. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII – першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. – К., 1983.
7. Огієнко (митр. Іларіон) Українська культура. – К., 1918.
8. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
10. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI-XVII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. – № 10. – С. 64-68.

## Тема 7.

1. Зробіть текст яскравим, художнім, емоційним, послуговуючись різноманітними риторичними фігурами.

Приклад: *І знову осінь. Дощі. Стихає спів птахів. Заможкають діброви. Поблизу озеро. Воно розташоване у затінку дерев. Дерев у вбранні. Кружляє листя. Сохнуть трави. Тягнуться до останнього тепла квіти. Пора згасання природи.*

2. Створіть казку зі складеними словами: думати-гадати, радість-щастя, стежина-доріжина, сама-самісінька, легенди-загадки, час-епоха, мрія-бажання.

3. Чому ненормативними є вислови: *справи відкладали із-за нових обставин. Недостатків у нас багато. Ми не маємо достатніх навиків. Нічого в нас не отримується. Ми знайшлися в тяжкому положенні. Нас заставили це зробити. Ему нічого губити. Губити голову. Губити час. Із-за власної необережності. Сварка із-за дурниці.*

4. Поясніть:

Чому не є взаємозамінними слова «об'єм» і «обсяг»?

Чи можна вживати слово «учбовий»?

## Рекомендована література

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.

3. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
4. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
6. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
7. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
8. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
10. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

### Тема 8.

1. Робота з «Риторичним словником».

2. Прокоментуйте вислови: «Могутнім і чарівним слово стає лише тоді, коли вимовлене вміло, щиро і вчасно»; «Слухайте не промову, а людину, яка говорить з вами».

3. Доберіть до поданих слів означення-характеристики: *аромат, багаття, вишня, вода, жито, колосся, мед, яблуна, мова, зима, ліс, троянда, листя, небо, трава, птах, осінь, кішка, книга, земля, місто, людина*. Приклад: *соняшник – великий, високий, гордий, жовтоголовий, запізнілий, золотий, золотоголовий, квітучий, круглий, молодий, пожовклий, похилий, почорнілий, розквітлий, розкішний, самотній, сонний, стиглий, щедрий, золотистий*.

4. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *на збори прийшли всі без виключення. Це рішення цілком приємливе. Невірні рішення приносять велику шкоду. Пропозиції по поліпшенню роботи. Поступило багато пропозицій. Пропозицію одобрили. Змагання по стрільбі. Працюють по багато років. По наказу ректора.*

### Рекомендована література

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
5. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

6. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
7. Цеков Ю. І. Не заради дзвінкої фрази (Художній образ як елемент ораторської промови) // Трибуна лектора. – 1981. – № 8. – С. 38-41.

### **Тема 9.**

1. Складіть діалог: розмова з тренером.
2. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.
3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *у всьому він знає толк. Мені стало не по собі. Мені подумалось. Говорить невпопад. Накінець можемо про це говорити відкрито. В кінці кінців. Подача документа. Підготуйте ходотайство. Бланки на ісході. Розположення статей у звіті. Нужденні члени сім'ї. Його лишили прав власності. Документ включає важні відомості. У звіті зустрічаються прорахунки.*
4. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *пробачте, що турбую Вас. Перепрошую. Мені дуже шкода. Не згадуйте про це. Даруйте за клопіт. Вибачте, що завдав стільки клопоту. Прошу вибачення. Невже? Це не так? Не може бути? О! Тільки уявіть собі! Хто б міг подумати! Я не можу повірити цьому. Як дивно! Як ви мене здивували! Подумати тільки!*

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

### **Тема 10.**

1. Підготовка промови-експромту з нагоди урочистого відкриття змагань.

2. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *це наша вимушена міра. На протязі року була велика нагрузка. Любий може це зробити. Працювали, не дивлячись на перешкоди. Винести подяку колективу. Треба добре відноситися до роботи. Ви не виключення. Чимало доброго сказано на вашу адресу. Ця справа простіша простого. Ризкувати не треба. Споживача ввели в заблудження.*

3. Напишіть листа, в якому ви просите вибачення за те, що не прийшли на ділову зустріч, про яку домовлялись не особисто, а через секретаря. Поясніть, що помилилися через непорозуміння.

4. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».

### **Рекомендована література**

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
4. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
5. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
6. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
7. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
8. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
9. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
10. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.



## Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок

1. Виправте терміни-команди у військово-похідній та спорідненій з нею спортивній лексиці:

*Строємося в двухшереножний*

*В колону по три ставай!*

*Півоборота наліво*

*Строєвим шагом-марш!*

2. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності:

*До побачення. До завтра. Вибачте, мені час. На все добре. До зустрічі. Бувай. Бувайте здорові. Усього найкращого. Вітання всім. Прощайте. Тим часом. Хай вам щастить. Сподіваюсь, ми скоро побачимось. Бажаю добре провести час. Щасливо. Добраніч. На добраніч.*

3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Заставляє вчити на пам'ять*

*Ці помилки зустрічаються часто*

*По всім питанням ти дав вірну відповідь*

*Його відповідь вартує самої вищої оцінки*

*Ніхто, навіть самі кращі учні, не рішили цієї задачі*

*Ти попугав усі правила*

*Докажи теорему*

*Допишіть два нуля*

*Напишіть дві строчки*

*Завдяки запізненню одержав зауваження*

*Не мішайте працювати в класі!*

4. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його:

*Сделал вид*

*И вида не подал*

*Сделал для вида*

*В виде опыта*

*В виде подарка*

*Быть на виду*

5. Виправте терміни-команди у військово-похідній та спорідненій з нею спортивній лексиці:

*Тут контрольно-пропускний пункт*

*Бути на добром рахунку*

*У нашій частині все в порядку*

*Треба знати парольний сигнал*

6. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Моє заключення слідує*

*Іменно ця обставина є сама важлива*

*Використав справочні матеріали  
Інформація всім стане у нагоді  
Вислухали всіх без виключення  
Дискусія була плідною  
Мій виступ не протирічить вашому  
При обговоренні була активність*

*Вибори не відбулись, так як не було кворуму*

7. Вкажіть тональність і зазначте мовні формули, що виходять за межі мовленнєвого етикету:

*Вітання – «дозвольте вас привітати»,  
«від імені... дозвольте вас привітати»,  
«привіт», «здоров».*

8. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його:

*Быть у власти  
Встречаться у входа в театр  
Дом у самого берега  
Сидеть у руля  
Мыть руки у крана  
У телефона*

9. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*За браком часу  
Мова йде про саме важне  
Грає велику роль  
У цій справі ми зайшли в тупик  
Слід відмінити розпорядження  
Я настоюю на тому, щоб...  
Це признак того, що...  
Секретар пішов по ділам служби  
Слід признати, що...  
Це положення ще треба доказати  
Скажу ще пару слів*

10. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності:

*Так. Напевно. Обов'язково. Безперечно. Безсумнівно. Безумовно.  
Звичайно. Будь ласка. Прошу. Гарзд. Добре. З приємністю. З  
радістю. Ще б пак. Авжеж. Чудово. Згода. Не заперечую. Ви  
маєте рацію. Ні, дякую. Дякую, не треба. На жаль, ні. Ні, це не  
так. Ні, я не можу. Це неможливо. Ви помиляєтесь. Я не поділяю  
вашої думки. Я іншої думки. Шкода, але я мушу відмовитися. Про  
це не може бути й мови. Не варто про це нагадувати. Нічого  
подібного. Цього не може бути. Це марнування часу.*

11. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його:

*Ему нечего терять*

*Теряць голову*

*Теряць сознание*

*Теряць время*

12. Прочитайте тексти оголошень. З'ясуйте та допишіть відсутні відомості.

*1 грудня 2014 року в актовому залі Львівського державного університету фізичної культури відбудеться літературний вечір.*

13. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Директор прийде пів другої*

*Секретар пішов по ділам служби*

*Працюємо по слідуєчому графіку*

*Багаточисленні відвідувачі*

*Ви по якому питанню?*

*Не мішайте працювати*

*Їй добавили зарплату*

*Це внештатна посада*

*Почасова оплата*

*Список працюючих*

14. Вкажіть тональність і зазначте мовні формули, що виходять за межі мовленнєвого етикету:

*Прощання – чао, адью, пока, бувай, тримайся, кланяюсь, дозвольте відкланятися, привіт усім, будь, щасливо, на все добре, до нових зустрічей.*

15. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*На збори прийшли всі без виключення*

*Це рішення цілком приємливе*

*Невірні рішення приносять велику шкоду*

*Пропозиції по поліпшенню роботи*

*Поступило багато пропозицій*

*Пропозиції торкаються важливих сторін діяльності*

*Пропозицію одобрили*

*Треба підготувити проект*

16. Дайте відповідь:

1. Як досягнути ефективності ділових взаємин?

2. Які загальноприйняті норми ділового етикету ви знаєте?

17. Напишіть листа, в якому ви просите вибачення за те, що не прийшли на ділову зустріч, про яку домовлялись не особисто, а через секретаря. Поясніть, що помилка сталася через непорозуміння.

18. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Висловлюю мою власну думку*

*Не виконав завдання із-за хвороби*

*Мені повезло: мене не визивали до дошки*

*Моя завітна мрія – вчитися*

*Моя автобіографія потрібна?*

*Намагаюся заповнити пробіли у своїх знаннях*

*Я займаюся в інституті*

*Коли здаєте іспит?*

19. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності:

*Дякую. Щиро дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую.*

*Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу.*

20. Чи доречно вживати у діловому мовленні подані тавтологічні вислови? Яку функцію виконує тавтологія в поезії, у народних піснях?

*Моя власна думка*

*Моя особиста справа*

*Моє особисте враження*

*Пам'ятні сувеніри*

*Період часу*

*Сьогоднішній день*

21. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Получений значний економічний ефект*

*Експертиза повинна бути проведена на протязі 12 місяців*

*Зложити свої повноваження*

*Створено сітку підприємств*

*Продовження буде*

*Наші діти тожте вчаться в музикальній школі*

*Документи можете здавати в любий технікум*

*Напиши заяву директору Івану Петровичу Коваленко*

22. Виправте терміни-команди у військово-похідній та спорідненій з нею лексиці:

*Усе це трапилося із-за недостатків по підготовці*

*Це оружжє дальнобойне*

*Де храняться патрони?*

*Ствольна коробка*

23. Продовжіть речення:

1. *Протокол – це документ, в якому...*

2. *Цей документ підписують...*

3. Текст протоколу складається з...  
 4. За обсягом інформації протоколи бувають...  
 5. Реквізити цього документа такі...

24. Виправте мовностилістичні помилки:

*Ему нічого губити*

*Губити голову*

*Губити свідомість*

*Губити час*

*Із-за власної необережності*

*Сварка із-за дурниці*

*Сидіти у руля*

*Мити руки у крана*

*Дім у самого берега*

*Бути у власті*

*Зустрічатися у входа на стадіон*

25. Перекладіть українською мовою:

*Не возьму в толк, сбиваться с толку, из него выйдет толк, не будет из него толку, что из него толку, длинные волосы, красные чернила, широкая дверь, мягкая мебель, хорошие импортные часы, был на похоронах ветерана, моя фамилия записана последней.*

26. Виправте мовностилістичні помилки:

*Здравія бажаю!*

*Заряжай!*

*Штик відкинути!*

*В торжествах бере участь горніст*

*Стати на караул*

*Приймемо міри по покращенню боєготовності*

*Завтра приступимо до учень*

*Командира дивізії було зміщено з посади*

*Усе це трапилось із-за недостатків по підготовці*

*Біг на коньках, академічна гребля*

*Розклали палатки*

*На ходу зробили перестроєння*

27. Виправте мовностилістичні помилки:

*Він не з'явився на перекличку*

*Подана команда «Підйом!»*

*Ствольна коробка*

*Це оружє дальнобойне*

*Де храняться патрони?*

*Усе це трапилось із-за недостатків по підготовці*

*В нашій команді все в порядку*

*Команда була на доброму рахунку*

28. Поясніть:

*Чому не є взаємозанінними слова «об'єм» і «обсяг»?*

*Чи можна вживати слово «учбовий»?*

*Чим різняться між собою слова «передплачувати» і «підписувати»?*

*Чи «білет» і «квиток» те саме?*

29. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні огріхи при спілкуванні з дітьми:

*Юра, де ти був? Анічка, Надічка, візьміть вилки! Галочка, куда ти поділася? Мішка, не бійся!*

30. Зробіть переклад українською мовою і обґрунтуйте його:

*Сделал вид*

*Сделал для вида*

*В виде опыта*

*В виде подарка*

*Быть на виду*

*И вида не подал*

*Стоит напомнить*

*Чего стоит*

*Один стоит трёх*

*Стоит внимания*

*Что тебе стоит это сделать*

31. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки у діловій лексичі:

*Директор приймає по службовим справам з трьох годин.*

*Працюйте по сідуючому графіку, не мішайте працювати.*

*Це внештатна посада, але ми загрузені роботою, тому добавили зарплату. Треба вирахувати подоходний податок і податок з добавочної вартості.*

*Зробіть список працюючих і зробіть їм відчислення на зберкнижку.*

*Вибачаюсь, я хотів по душам поговорити на рахунок квартири.*

*Я устроївся на роботу, мене визвав начальник, він поводився високомірно*

*У змаганнях приймає участь школьник.*

32. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Вірний друг*

*Вірний своєму слову*

*Вірний спосіб*

*Вірний перевод*

*Вірна смерть*

*Вірний програш  
 Вибач мене  
 Згідно приказа  
 Згідно документа  
 Хворий грипом  
 Хворий кором*

33. Вкажіть тональність і зазначте мовні формули, що виходять за межі мовленнєвого етикету:

*Прохання – покличте..., закличте мені..., прошу викликати начальника, в директора хтось є?, зв'яжіть мене з головним...*

34. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Трамвай перегружений  
 Трамвай зупинився, так як нема току  
 Остановка коло переїзда  
 Осторожно, закриваю двері  
 Білет стоїть п'ять гривнів  
 Престарілі їздять безплатно  
 Пенсіонери мають льготи  
 Вибачаюсь, яка слідуєча зупинка?  
 Чи нема у вас лишнього білета?  
 Будьте добрі, подвиньтєсь  
 У мене служебний  
 Притормозіть, будь-ласка!  
 За вимогою пасажирів  
 Туди можете доїхати любим трамваєм  
 До якої години працює общественний транспорт  
 Як саме краще дістатися до аеропорта?  
 Каса працює круглодобово*

35. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його:

*Ему нечего терять  
 Терять голову  
 Терять сознание  
 Терять время  
 Из-за собственной неосторожности  
 Ссора из-за пустяка  
 Сидеть у руля  
 Мыть руки у крана  
 Дом у самого берега  
 Быть у власти  
 Встречаться у входа на стадион*

36. Відредагуйте речення і запишіть правильні варіанти:

1. Читає багато преси. 2. Приймає активну участь у громадській роботі. 3. Вона постійно працює над підвищенням свого інтелектуального рівня. 4. До навчання відноситься сумлінно. 5. Користується повагою серед товаришів і студентів.

37. виправте мовностилістичні огріхи в спортивній лексиці:

Становисьь! В одну шеренгу стройся!  
Рівняйсь! Смирно! Рівняння на середину!  
Ити в ногу!  
Зіжкнисьь!  
Смирно! Рівняння на прапор!  
Докладую!

Харков'яни виграли чотири етапа

38. виправте терміни-команди у військово-похідній та спорідненій з нею спортивній лексиці:

Положіть зброю!  
Торжественний марш  
В торжествах бере участь горніст  
Стати на караул

39. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки у діловому тексті:

*Повістка дня слідує. Я лишаю вас слова. Першим ділом треба вирішити саме основне питання. У цьому питанні ми розберемось. На ділі отримується щось друге. Ви не правий, це моє особисте враження. Маємо виконати великий об'єм роботи, це сама відповідальна задача. Рахуйтеся з думкою людей. Ми намітили такі заходи. Ми прийняли всі міри, лід тронувся. На протязі року була велика нагрузка. Але ми працювали, не дивлячись на перешкоди.*

40. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його:

Не возьму в толк  
Сбиватьсья з толку  
Из него толк выйде  
Не будет из него толку  
Что из него толку?  
Что толку?

41. Перекладіть українською мовою:

Резкая боль  
Есть в продаже  
Красные чернила  
Красивые часы  
Улица Ивана Франко  
Сколько часов?



*Сейчас двенадцать часов  
Занятия начинаются в 8.30*

*Длинные волосы*

42. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Подача документа*

*Підготуйте ходотайство*

*Бланки на ісході*

*Його розпис завірено*

*Розположення статей у звіті*

*Нужденні члени сім'ї*

*Його лишили прав власності*

*Документ включає важні відомості*

*У звіті зустрічаються прорахунки*

*Предоставляється праву позачергового встановлення телефону*

*Споживача ввели в заблудження*

43. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його:

*Из-за отсутствия*

*Из-за собственной неосторожности*

*Ссора из-за пустяка*

*Верный своему слову*

*Верный способ*

*Верный перевод*

*Верная смерть*

44. Виправте мовностилістичні помилки і огріхи:

*Ректору ЛДУФК*

*п. Є. Н. Приступі*

*від студента 5 гр. пед ф-та*

*Котигорошко Івана*

*Заява.*

*Прошу дозволити перенести мені здачу екзамена по історії України, так як я хворів грипом з 10.05 по 25.05 ц. р. Справку врача пред'явив до медпункта.*

*27.11.14 р.*

45. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки:

*Вибачаюсь, я хотів поговорити на рахунок квартири*

*Поговорили по душам*

*Я зайду до вас в десять годин*

*Я подзвоню в три години*

*Мене визивають до начальника*

*Він поведився високомірно*

*Я вже устроївся на роботу*

*Напишіть слідуочу об'яву*

*Слід перевести об'яву на українську мову*

*Повістка дня слідує*

*Я виступаю з докладом*

46. Виправте терміни-команди у військово-похідній та спорідненій з нею лексиці:

*В колону по два шагом марш!*

*Іти в ногу!*

*Іти не в ногу!*

*Короче крок!*

47. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності:

*Дякую. Щиро дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Глибоко вдячний. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу. Дуже вдячний за щиросердний прийом. Я вам дуже зобов'язаний. Дякую від усього серця. Це дуже люб'язно з Вашого боку. Не знаю, як Вам дякувати. Ви зробили мені велику послугу. Я у великому боргу перед Вами. Як же мені віддячити Вам за Вашу допомогу?*

## Тестові завдання з дисципліни «Основи риторики»

### Варіант 1

1. Риторика – це наука, яка вивчає:  
А) способи ефективного мовлення;  
Б) способи підготовки та виголошення ораторських промов;  
В) способи переконання під час публічних виступів.
2. Риторика як «мистецтво переконання» визначав:  
А) Арістотель;  
Б) Квінтіліан.
3. Риторика як «мистецтво говорити витончено» визначав:  
А) Арістотель;  
Б) Квінтіліан.
4. Предмет риторики – це публічний виступ:  
А) так;  
Б) ні.
5. Компонентами риторичного трикутника є:  
А) оратор, промова, аудиторія;  
Б) етос, логос, пафос.
6. Модусами публічного виступу є:  
А) оратор, промова, аудиторія;  
Б) етос, логос, пафос.
7. Етос – це засоби впливу, що апелюють до:  
А) норм людської поведінки;  
Б) почуттів;  
В) розуму.
8. Логос – це засоби впливу, що апелюють до:  
А) норм людської поведінки;  
Б) почуттів;  
В) розуму.
9. Пафос – це засоби впливу, що апелюють до:  
А) норм людської поведінки;  
Б) почуттів;  
В) розуму.

10. Засновниками класичної риторики є:

- А) Арістотель;
- Б) Горгій;
- В) Квінтіліан.

11. Інвенція – це розділ риторики, який вивчає:

- А) засоби виразності ораторської промови;
- Б) розробку предметної царини ораторської промови;
- В) структуру ораторської промови.

### Варіант 2

1. Найбільш складною для оратора є аудиторія:

- А) байдужа;
- Б) конфліктна;
- В) прихильна.

2. Мета промови – це:

- А) результат, до якого прагне оратор;
- Б) враження, яке він намагається справити на аудиторію.

3. У риторичі виділяють таку кількість типів підготовки до промови:

- А) три;
- Б) чотири;
- В) п'ять.

4. Аргументація – це:

- А) обґрунтування прийнятності, слушності певної тези;
- Б) сукупність аргументів, що наводять на підтримку тези.

5. Ораторська промова складається з:

- А) вступу, аргументації, висновку;
- Б) вступу, аргументації, критики;
- В) вступу, головної частини, завершення.

6. Метою вступу є встановлення контакту з аудиторією:

- А) так;
- Б) ні.

7. Метою головної частини є:

- А) обґрунтування тез оратора;

- Б) розкриття теми промови.
8. Шляхами викладу матеріалу є:
- А) дедуктивний, індуктивний;
  - Б) природний, штучний.
9. Дедуктивний спосіб викладу матеріалу – це рух:
- А) від формулювання аргументів до формулювання тези;
  - Б) від формулювання тези до формулювання аргументів.
10. Індуктивний спосіб викладу матеріалу – це рух:
- А) від формулювання аргументів до формулювання тези;
  - Б) від формулювання тези до формулювання аргументів.
11. Метою завершення є:
- А) закріплення оратором своїх положень у свідомості аудиторії;
  - Б) нагадування аудиторії про основний зміст промови.

**Питання для повторення та самоконтролю  
з дисципліни «Основи риторики»**

1. Місце риторики в системі культури.
2. Роль ораторського мистецтва в суспільному житті.
3. Закони риторики.
4. Жанри риторики.
5. Ораторське мистецтво у професійній підготовці.
6. Зародження ораторського мистецтва у Стародавньому світі.
7. Формування засад Середньовічного європейського красномовства.
8. Витоки давньоукраїнського красномовства (Київська Русь).
9. Українське красномовство у XIII-XVII ст.
10. Київська школа риторики XVII-XVIII ст.
11. Українське риторичне слово за часів панування Російської та Австро-Угорської імперії.
12. Шляхи українського ораторського слова у XX ст.
13. Сучасні тенденції розвитку ораторського мистецтва.
14. Сучасні вимоги до оратора.
15. Принципи ораторського мистецтва.
16. Дотримання вимог граматики в промові оратора.
17. Інтонаційно-виразні засоби мовлення.
18. Особливості мовленнєвого етикету.
19. Педагогічні засоби переконливості та образності мовлення.
20. Загальні принципи побудови виступу.
21. Етапи підготовки промови.
22. Типові помилки при вимові голосних звуків.
23. Мовленнєвий етикет українського народу.
24. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері.
25. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті.
26. Тональності спілкування.
27. Практичні аспекти риторики.

### Залікові питання

1. Риторика як предмет.
2. Предмет і основні завдання риторики.
3. Основні поняття риторики.
4. Вимоги до вживання риторичного слова.
5. Ораторські вміння і навички у контексті професійної діяльності.
6. Концептуальний закон риторики.
7. Закон моделювання аудиторії.
8. Стратегічний закон риторики.
9. Тактичний закон риторики.
10. Мовленнєвий закон риторики.
11. Закон ефективної комунікації.
12. Академічний жанр риторики.
13. Соціально-побутовий жанр риторики.
14. Лекційний жанр риторики.
15. Рекламний жанр риторики.
16. Ораторське мистецтво у Стародавньому Єгипті.
17. Ораторське мистецтво у Стародавній Індії.
18. Ораторське мистецтво у Стародавньому Китаї (Конфуцій).
19. Ораторське мистецтво у Стародавній Греції (Арістотель, Сократ, Платон).
20. Ораторське мистецтво у Стародавньому Римі (Цицерон).
21. Формування засад Середньовічного європейського красномовства.
22. Поняття морального закону.
23. Погляди Августина на предмет риторики.
24. Послання римського єпископа Климента.
25. Ораторське мистецтво в Україні.
26. Витоки давньоукраїнського красномовства (Київська Русь).
27. Українське красномовство у XIII-XVII ст.
28. Київська школа риторики XVII-XVIII ст.
29. Українське риторичне слово за часів панування Російської та Австро-Угорської імперії.
30. Красне слово Т. Г. Шевченка – вірець ораторського мистецтва.
31. Формування риторичної культури особистості.
32. Функція ораторства у сучасному світі.
33. Шляхи українського ораторського слова у XX ст.
34. Практичні аспекти риторики.

35. Методика та етапи підготовки промови.
36. Логіка та емоції у промові.
37. Ораторські прийоми у літературній мові.
38. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: вітання, запрошення, подяка.
39. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: вибачення, зауваження, побажання.
40. Риторичні комунікативні ситуації у спортивній сфері: листування.
41. Загальні вимоги до усного спілкування.
42. Мовленнєвий етикет українського народу.
43. Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури.
44. Телефонна розмова.
45. Офіційні зустрічі.
46. Словесні формули ввічливості в українському мовленнєвому етикеті.
47. Типові помилки при вимові голосних звуків («акання», «укання»).
48. Чергування О та Е з І.
49. Звуки Г та Ґ.
50. Українські звуки ДЖ та ДЗ.
51. Два звукові значення літери В.
52. Тверда вимова звука Р наприкінці слова та складу.
53. Українські приголосні перед Е та И.



## Рекомендована література з дисципліни «Основи риторики»

### Базова

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. — К., 1998.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
6. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібн. – К: Кондор, 2006. – 264 с.
7. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
8. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
9. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
10. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
11. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
12. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
13. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
14. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
15. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
16. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
17. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
18. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
19. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
20. Стельмахович М. Український мовленнєвий етикет // Народознавство. – 1997. – № 38.
21. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986
22. Чак Є. Мовний етикет: «Щасливенько!» // Дивослово. – 1998. – № 10.

**Допоміжна**

1. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
2. Волкова Н. П. Педагогіка: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Либідь, 2001. – С. 431.
3. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: Феномены, механизмы и защита. М.: ТОО «Черо», 1996.
4. Кан-Калик В. А. Тренинг профессионально-педагогического общения. – М., 1990.
5. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Л.: Лениздат, 1992.
6. Корнев М. Н., Коваленко Л. Б. Соціальна психологія. – К., 1995.
7. Криксунова И. Создай свой имидж. – СПб.: Лань, 1997.
8. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
9. Кульч З. Риторичний словник. – К., 1997.
10. Молдаванов А. Е., Сидорова Г. М. Сучасний діловий документ: Зразки найважливіших документів українською мовою. К.: Техніка, 1992.
11. Морозов А. В. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2000.
12. Основы педагогического мастерства: Учеб. пособ. для пед. Спец.высш. учеб. заведений / Под ред. И. А. Зязюна. – М.: Просвещение, 1989.
13. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. пособ., – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001.
14. Педагогічна майстерність: Підручник / За ред. І. А. Зязюна. – К.: Вища шк., 1997.
15. Пиз А. Язык жестов. – М., 1992.
16. Савенкова Л. О. Комунікативні процеси у навчанні: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1996.
17. Савенкова Л. О. Педагогічне спілкування: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1997.
18. Чмут Т. К. Культура спілкування. Навч. посібн. – Хмельницький: ХІРУП, 1996.
19. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.

20. Рахматуллина Ф. М., Курбанова А. Т. Основы педагогического общения: Учеб. пособ. – Казань: Казан. ун-т, 1984.
21. Риторика: Загальна та судова. – К., 2002.
22. Рыбакова М. М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе. – М., 1991.
23. Сагач Г. М. Похвальне красномовство. – К., 1996.
24. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
25. Чулінда Л. І., Ларимський І. С. Риторична майстерність. – К., 2000.

## **«Професійна риторика»**

Програма нормативної навчальної дисципліни «Професійна риторика» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки спеціалістів та магістрів напряму 0102 – фізичне виховання і спорт, спеціальністю 6.010200 – фізичне виховання, 6.010200 – фізична реабілітація, 6.010200 – олімпійський та професійний спорт.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є словесна діяльність фахівців галузі.

**Міждисциплінарні зв'язки:** дисципліна тісно пов'язана з українською мовою, комунікацією, педагогікою, психологією, поетикою, логікою, філософією.

Програма навчальної дисципліни складається з одного змістового модуля:

1. Засади професійного ораторського мистецтва.

### **1. Мета та завдання навчальної дисципліни**

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Професійна риторика» є удосконалення словесної діяльності, вміння застосувати знання.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни є:

- 1) вивчення видів ораторського мистецтва, стилів мовлення;
- 2) опрацювання теорії ораторського мистецтва;
- 3) ознайомлення із критеріями культури мови, різновидами невербальної комунікації;
- 4) з'ясування ораторських вмінь і навичок у контексті професійної діяльності.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

**знати:**

1. Сутність та особливості професійної риторики.
2. Професійно-педагогічне спілкування та міжособистісне спілкування.
3. Види ораторського мистецтва.
4. Критерії культури мови.
5. Стилi мови.
6. Функції ділового спілкування.
7. Практичні аспекти риторики.

**вміти:**

1. Формувати власні ораторські уміння та навички.
2. Володіти риторичними навичками оратора.
3. Знати різновиди невербальної комунікації.
4. Удосконалювати ораторські уміння та навички у контексті професійної діяльності.
5. Володіти основами техніки мовлення і виразного читання.
6. Фахово спілкуватися, послуговуватися набутими знаннями у повсякденному житті.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 54 години/1,5 кредита ECTS.

## **2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни**

### **Змістовий модуль 1. Засади професійного ораторського мистецтва**

#### **Теми та зміст лекційних занять**

#### **Тема 1. Засади професійного ораторського мистецтва**

Риторика – теорія ораторського мистецтва; наука красномовства. Завдання курсу «Професійна риторика». Функції ораторського мистецтва: конструктивна (формулювання думок); комунікативна (функція передачі інформації і організації взаємодії); емотивна (ставлення людини до того, про що вона говорить); вплив на інших під час спілкування; переконання аудиторії та моделювання спілкування.

Види ораторського мистецтва. Види красномовства (за Г. Апресян):

1) ділове красномовство: ділові зустрічі, пропозиції, формулювання умов, обговорення; юридичні документи; професійна, наукова література, журнали, каталоги, проспекти, реклама, термінологічні словники та довідники; організаційна документація: плани, проекти, засоби комунікації;

2) академічне красномовство: лекція університетська; доповідь на науковій конференції; науковий звіт з теми дослідження; рецензії на книги, статті, редагування збірок статей; дипломна робота студента, його публічний захист; наукова праця (магістерська, кандидатська, докторська), публічний захист на дисертаційній раді; наукові праці: стаття, тези доповіді, монографія; навчальна література для ВНЗ: лекційні курси, підручники, практикуми, методичні рекомендації; наукові дискусії – на конференціях, захистах дисертацій, в журналах і

газетах; консультації, індивідуальне спілкування студентів і викладача; семінари, обговорення книг; спілкування студентів між собою;

3) педагогічне красномовство: комунікативна діяльність вчителя; навчальні сценарії; інформативно-навчальний діалог; мова викладача; педагогічний пізнавальний діалог; етикетний діалог; відповіді студентів, їхні реферати, доповіді;

4) державно-дипломатичне красномовство; мови і переговори державних діячів у межах країни і поза її межами; оформлення відповідних письмових документів; листування; законодавча діяльність; складання і укладення міжнародних договорів;

5) політичне красномовство: мови політиків-ораторів на мітингах, зборах, конференціях; політична пропаганда й агітація у пресі, на радіо, телебаченні; агітаційні заходи у передвиборні періоди; проекти у сфері законодавства, програми політичних рухів у суспільстві, країні; дискусії у Верховній Раді та інших органах; активна участь у засобах масової комунікації, володіння майстерністю журналіста;

6) військове красномовство: бойовий заклик; бойовий наказ; військові ЗМІ; промови військових осіб; військова наука й історія;

7) судове красномовство: судовий процес – дискусія (дискусія сторін, виступи свідків, вивчення документів слідства); протоколи і стенограми, звукозаписи суду; допит як специфічна форма діалогу; листування; вивчення документів; слово підсудного; ухвалення рішення;

8) богословське красномовство: проповідь; молитва; сповідь;

9) побутове красномовство: мовний етикет; дружні та сімейні бесіди; суперечки, конфлікти, непорозуміння; обговорення; розповіді, спогади, плани на майбутнє; листування, ведення щоденників, написання спогадів; телефонні розмови; телеграми; літературна творчість; внутрішні діалоги.

Риторика і культура мовлення; розвиток риторики; логіка мови; техніка мови.

Етапи мовленнєвої підготовки: мовленнєва техніка; зміст інформації; лексика; логіка; стилістика; кінесика.

Критерії культури мови: правильність, комунікативна доцільність, точність вислову, логічність викладу, зрозумілість і доступність викладу, чистота мови, виразність мови, різноманітність засобів вираження, естетичність, доцільність.

Стилі мовлення. Функціональні стилі: публіцистичний, дискусійно-діловий, церемоніальний, розмовно-побутовий, інформативний, художній, орієнтувально-закличний, технологічний, науковий, навчальний, офіційно-діловий, коментарний, епістолярний, макаронічний.

## **Тема 2. Мистецтво красномовства оратора**

Особистісний підхід оратора до красномовства. Риторичні навички й уміння оратора; якості оратора: чесність; освіченість; скромність; відповідальність; рішучість.

Вимоги до професійного оратора: зосередження, самоконтроль, урівноваженість, відвертість.

Маніфест риторика. Умови реалізації мовленнєвого процесу. Взаємодія оратора й аудиторії у ключових поняттях: оратор, аудиторія, промова, особистість оратора, етика оратора, тактовність оратора, ораторські здібності, культура мислення оратора; мовна майстерність оратора, майстерність промови.

Загальні правила публічного виступу. Основні моменти мовної підготовки: визначення цілей промови; аналіз аудиторії і ситуації; підбір матеріалу; написання плану промови; виголошення промови. Вимоги до публічної (ораторської) промови. Стилістичні ознаки публічної промови: правильність, зрозумілість і простота, багатство словникового запасу, стислість та емоційність.

Правила вербального контакту риторика. Композиційна побудова промови: вступ, основна частина, висновок. Методи завершення промови: звертання, повторення, цитата, висновок.

Ознаки аудиторії: індивідуально-особистісні, соціально-демографічні, соціально-психологічні; інтерес аудиторії; активізація мисленнєвої та емоційної діяльності; обмін думками; обговорення теми; реакція аудиторії: конструктивна реакція, конфліктна реакція; гнучкість ораторського виступу; контакт з аудиторією.

Помилки у контакті оратора з аудиторією: естетичне несприйняття, інтелектуальна відмінність, мотиваційна відмінність, стилістична відмінність, лінгвістична відмінність, фонетична відмінність, емоційна відмінність. Особистісні прояви неякісного контакту. Причини мовленнєвих помилок оратора: неточність висловлення; нечітка інформація; недоречне використання професійних термінів; неправильне тлумачення намірів співрозмовника; надмірне використання іншомовних

слів; швидкий темп мовлення; незосереджена увага; невідповідні інтонації, міміка і жести, що не співпадають з текстом.

Сприйняття промови. Види слухання: глухе мовчання, підтакування, повторення фрази, спонука, конкретизуючі, навідні запитання, оцінки, поради, продовження, емоції, логічні висновки, некоректна реакція, розпитування, зневага до партнера.

Ситуації, які ускладнюють слухання: фізичний дискомфорт, телефонні дзвінки, думки про інші зустрічі, надмірна заклопотаність собою, персоналізація, вибіркоче слухання, темп мовлення, відволікаюча зовнішність, довкілля, акустика, час, інтер'єр.

### **Тема 3. Професійна невербальна комунікація**

Значення і функції невербальної комунікації. Складники невербальної комунікації: жести, пози, міміка, зокрема, вираз обличчя та контакт очей.

Різновиди невербальної комунікації: кінесика, системи знаків – оптико-кінетична, тактильно-кінестетична, ольфакторна, паралінгвістична, екстралінгвістична.

Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки: тілесний контакт, дистанція, зовнішній вигляд, поза тіла, кивок головою, вираз обличчя, жести, погляд.

Види жестів при спілкуванні: оцінки, упевненості, нервозності та невпевненості, самоконтролю, очікування, заперечення, нещирості, щирості і відвертості, втрата інтересу, роздуми над прийняттям рішення, підозра і сумнів, бажання сховатися від підозри, брехні.

Просторово-часові чинники спілкування. Мова погляду.

Основи техніки мовлення і виразного читання: голос, діапазон, тембр, дикція.

### **Тема 4. Професійне міжособистісне спілкування**

Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття. Міжособистісне сприйняття. Міжособистісна комунікація. Спілкування. Професійне міжособистісне спілкування. Міжособистісні взаємини у спілкуванні. Емпатійний спосіб спілкування. Ідентифікація. Емпатія. Рефлексія. «Ефект ореолу». «Ефект поблажливості».

Види професійного спілкування: 1) залежно від специфіки суб'єктів: міжособистісне і міжгрупове; 2) за кількісними характеристиками суб'єктів: міжособистісне спілкування та масові комунікації; 3) за характером: діалогічне, монологічне,



полілогічне; 4) за цільовою спрямованістю: анонімне, функціонально-рольове, неформальне, зокрема, інтимно-сімейне, «контакт масок», примітивне, духовне, міжособистісне спілкування друзів, світське.

Кодекс професійного спілкування: ввічливість, такт, симпатія, принцип кооперації, принцип достатності інформації, принцип якості інформації, принцип доцільності.

Функції ділового професійного спілкування: інструментальна, інтегративна, самовираження, соціалізації, експресивна.

Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури. Професійні особливості мовленнєвої взаємодії студентів. Характеристики мовних засобів: змістовність, логічність, точність, стислість, простота, емоційна виразність, образність, барвистість мовлення, фонетична виразність, інтонаційна розмаїтість, чітка дикція.

Різновиди етикетного мовлення: поради та пропозиції, відповіді, вислови-відмови, вітальні конструкції, побажання, відповіді на привітання, вислови-подяки, схвалення, компліменти, зауваження, прощальні фрази.

Чинники, що ускладнюють спілкування: погрози; негативна критика; образи, образливі порівняння, прізвиська; апеляція до обов'язків; натяки без розкриття важливої інформації; упереджений діагноз мотивів поведінки; зміна теми.

Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні. Маніпулятор. Причини маніпулятивної поведінки: недовіра; неготовність зізнатися у людських слабкостях; непередбачуваність життя; прагнення догодити усім. Характерні риси маніпулятора (І. Шостром): неправда, неусвідомленість дійсного значення життя, апатія, нудьга, закритість, цинізм. Джерела маніпулювання.

Іміджологія. Імідж. Зовнішній вигляд людини. Пріоритетні якості, що формують позитивний імідж людини: комунікабельність, емпатичність, рефлексивність, красномовність.

Абстрактні типи поведінки людей у спілкуванні: «самоправець», «оптиміст», «всезнайко», «базіка», «боягуз», «витриманий співрозмовник або обережний», «незацікавлений», «поважна персона», «допитливий».

## Тема 5. Професійно-педагогічне спілкування

Специфіка професійно-педагогічного спілкування. Педагогічне спілкування. Професійне спілкування. Цінність професійно-педагогічного спілкування. Різновиди професійно-педагогічного спілкування: безпосереднє спілкування між студентами, викладачами; спілкування, пов'язане з підготовкою і забезпеченням майбутньої професійної діяльності; опосередковане спілкування під час читання, писання, конспектування, перегляду відеоматеріалів.

Мистецтво педагога. Стиль професійного спілкування. Велика дистанція. Близька дистанція.

Компоненти професійно-педагогічної комунікативності педагога: потреба у систематичному спілкуванні з вихованцями; емоційне задоволення на всіх етапах спілкування; наявність здібностей, комунікативних навичок та вмінь.

Професійна компетентність. Комунікативна компетентність. Складові комунікативної компетентності – сукупність знань, умінь і навичок, що включають: функції спілкування й особливості комунікативного процесу; види спілкування й основні його характеристики; засоби спілкування (вербальні і невербальні); види слухання і техніки його використання; «зворотний зв'язок» (питання і відповіді); психологічні і комунікативні типи партнерів, специфіку взаємодії з ними; форми і методи ділової взаємодії; технології і прийоми впливу на людей; самопрезентацію і стратегії успіху.

Функції професійно-педагогічного спілкування: пізнання особистості, обмін інформацією, організація діяльності, обмін ролями, співпереживання, самоствердження.

Уміння викладача: мобілізувати студентів на пізнавальну діяльність, ставити питання, спілкуватися з групою й окремою особистістю, вести спостереження, організовувати колектив, володіти власним настроєм, голосом, мімікою, рухами.

Правила, які оптимізують навчальний процес: встановлення особистісного контакту, власне ставлення, спільна діяльність, окреслення спільного «ми» у майбутньому, розуміння внутрішнього стану студентів, вияв інтересу до студентів, створення ситуації успіху.

Труднощі в ефективному спілкуванні: неспівпадіння настанов, страх аудиторії, відсутність контакту, негативне ставлення до аудиторії, страх педагогічних помилок, наслідування, несприйняття естетики, емоційний дискомфорт.

Сучасна риторика охоплює питання: підготовка до виступу; побудова і виголошення промови; стиль і виклад промови; культура і техніка мовлення; особистість промовця.

Ознаки сприйняття повідомлення: знання тематики зустрічі; акцент уваги на важливих словах; зміна голосу; зміна темпу мовлення; паузи до і після важливих слів; нешвидкий темп мовлення; чітке формулювання конкретних завдань; логічно-послідовний виклад матеріалу; впевненість у висловленні своїх думок; створення атмосфери довіри та взаєморозуміння; керування своїми емоціями.

Ознаки психологічного комфорту: соціальна, гностична, естетична, емоційна, психологічна.

Моделі спілкування: «монблан», «китайська стіна», «локатор», «робот», «я сам», «гамлет», «приятель», «тетерев».

Засоби невербального спілкування педагога: вираз обличчя, усмішка, візуальний контакт, рухи тіла, рук, постава, жест.

Структура процесу професійно-педагогічної взаємодії: моделювання педагогом майбутнього спілкування; організація безпосереднього спілкування в момент початкової взаємодії; управління спілкуванням під час педагогічного процесу; аналіз спілкування, що відбулося; моделювання подальшого спілкування.

Педагогічне мовлення забезпечує: ефективне спілкування, взаємодію між педагогом і вихованцями; позитивний вплив педагога на свідомість вихованців; раціональну організацію навчальної і практичної діяльності студентів.

Імідж педагога. Самопрезентація. Зовнішня культура оратора. Естетична виразність педагога. Етика спілкування. Етичні цінності. Міжособистісні відносини.

Конфлікт. Конфлікти поведінки. Конфлікти взаємин.

Педагогічна техніка. Педагогічний такт. Чинники культури педагогічного спілкування: 1) ораторське мистецтво педагога: культура мислення, глибоке знання матеріалу, досконале володіння літературною мовою, немовними аспектами лекторського мистецтва, культурою спілкування; 2) тактика мовленнєвого спілкування: уважне ставлення до слухачів, врахування їхніх можливостей сприйняття матеріалу різної складності, їх досвіду, знань, інтересів; 3) темпоритм; 4) статусна роль.

## Теми та зміст семінарських занять

### Тема 1. Засади професійного ораторського мистецтва

1. Риторика – теорія ораторського мистецтва; наука красномовства. Функції ораторського мистецтва.

2. Види ораторського мистецтва: 1) ділове красномовство; 2) академічне красномовство; 3) педагогічне красномовство; 4) державно-дипломатичне красномовство; 5) політичне красномовство; 6) військове красномовство; 7) судове красномовство; 8) богословське красномовство; 9) побутове красномовство.

3. Розгляд прикладів до видів ораторського мистецтва.

4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *це наша вимушена міра; на протязі року була велика нагрузка; любий може це зробити; працювали, не дивлячись на переешкоди; винести подяку колективу; треба добре відноситися до роботи; ви не виключення; чимало доброго сказано на вашу адресу; ця справа простіша простого; ризкувати не треба.*

### Теми рефератів

Різновиди ораторського мистецтва.

Функції ораторського мистецтва.

### Терміни для словника

Красномовство: академічне, педагогічне, державно-дипломатичне, політичне, військове, судове, богословське, побутове.

Комунікативна діяльність. Етикетний діалог. Культура мови. Логіка мови. Техніка мови.

### Рекомендована література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Навчальний посібник з курсів «Онови риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.

6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## **Тема 2. Засади професійного ораторського мистецтва**

1. Риторика і культура мовлення. Етапи мовленнєвої підготовки. Критерії культури мови.

2. Стилi мовлення. Стил ь літературної мови. Функціональні стилі: публіцистичний стил ь, дискусійно-діловий стил ь, церемоніальний стил ь, розмовно-побутовий стил ь, інформативний стил ь, художній стил ь, орієнтувальнo-закличний стил ь, технологічний стил ь, науковий стил ь, навчальний стил ь, офіційно-діловий стил ь, коментарний стил ь, епістолярний стил ь, макаронічний стил ь.

3. Підбір прикладів до стилів мовлення.

4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *заставляє вчити на пам'ять, ці помилки зустрічаються часто, по всім питанням ти дав вірну відповідь, його відповідь вартує самої вищої оцінки, ніхто, навіть самі кращі учні, не рішили цієї задачі, ти попутав усі правила, докажи теорему, завдяки запізненню одержав зауваження.*

### **Теми рефератів**

Мовленнєві вміння промовця.

Критерії культури мови.

### **Терміни для словника**

Критерії культури мови. Мовленнєва техніка. Комунікативна доцільність. Стилi мовлення: публіцистичний; дискусійно-діловий; церемоніальний; розмовно-побутовий; інформативний; художній; орієнтувальнo-закличний; технологічний; науковий; навчальний; офіційно-діловий; коментарний; епістолярний; макаронічний.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.

2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### **Тема 3. Мистецтво красномовства оратора**

#### 1. Особистісний підхід оратора до красномовства.

1.1. Якості оратора: чесність, освіченість, скромність, передбачливість, відповідальність, рішучість.

1.2. Риторичні навички й уміння оратора: красномовство, міжособистісна мовленнєва взаємодія; умови успіху педагогічної діяльності; мовленнєві вимоги до професійного оратора.

#### 2. Взаємодія оратора й аудиторії.

Ознаки аудиторії: індивідуально-особистісні, соціально-демографічні, соціально-психологічні; інтерес аудиторії; мисленнєва та емоційна діяльність аудиторії; обмін думками; обговорення теми; реакція аудиторії; гнучкість ораторського виступу; контакт з аудиторією.

3. Виголошення доповіді на одну із тем: Вимоги до оратора на сучасному етапі. Культура мови оратора. Риторична етика.

4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *моє заключення слідує, іменно ця обставина є сама важлива, використав справочні матеріали, інформація всім стане у нагоді, вислухали всіх без виключення, дискусія була плідотворною, при обговоренні була активність, вибори не відбулись, так як не було кворуму.*

### **Теми рефератів**

Правила вербального контакту ратора.

Мовленнєві вимоги до професійного оратора.

## Терміни для словника

Мовленнєвий процес. Вербальний контакт ратора. Риторичні навички оратора. Етика оратора. Тактовність оратора. Культура мислення оратора. Композиційна побудова промови. Стилїстичні ознаки промови. Майстерність промови.

## Рекомендована література

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
5. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
6. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
7. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
8. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
9. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
10. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
11. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## Тема 4. Мистецтво красномовства оратора

1. Взаємодія оратора й аудиторії.

1.1. Мовленнєві уміння. Вплив ратора на аудиторію.

1.2. Помилки у контакті оратора з аудиторією. Особистісні прояви неякісного контакту. Причини мовленнєвих помилок оратора.

1.3. Правила вербального контакту ратора.

2. Сприйняття промови. Перешкоди при слуханні. Види слухання.

3. Виголошення промови на одну із тем: «Скажи будь-що, щоб я тебе побачив» (Сократ). «Мрію я словами відмикати людські серця...» (Л. Забашта). Література у житті молодої людини. Що Ви знаєте про архітектуру рідного міста? Любити

треба вміти. Чи зможе краса врятувати світ? Які ми – сучасні студенти?

4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *за браком часу; мова йде про саме важне; у цій справі ми зайшли в тупик; слід відмінити розпорядження; я настоюю на тому, щоб...; це признак того, що...; секретар пішов по ділам служби; слід признати, що..., це положення ще треба доказати; зложити свої повноваження; створено сітку підприємств; продовження буде; наші діти тоже вчать в музикальній школі.*

### **Теми рефератів**

Вплив ритора на аудиторію.

Помилки у контакті оратора з аудиторією.

### **Терміни для словника**

Контакт з аудиторією. Реакція аудиторії. Ознаки аудиторії: індивідуально-особистісні, соціально-демографічні, соціально-психологічні. Комунікбельність. Темп мовлення. Гнучкість ораторського виступу. Персоналізація. Вибіркове слухання.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
5. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
6. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
7. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
8. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
9. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
10. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
11. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.



## Тема 5. Професійна невербальна комунікація

1. Значення і функції невербальної комунікації. Різновиди невербальної комунікації.

2. Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки:

- види жестів при спілкуванні;
- просторово-часовий чинник спілкування;
- візуальний контакт. «Мова погляду».

3. Виголошення промови на одну із тем: Чи потрібна риторика сучасному студенту? Яким я хочу бачити ВНЗ майбутнього? Яким повинен бути викладач? Науково-дослідницька діяльність сучасного студента? Мистецтво в моєму житті.

4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок:  
*директор прийде пів другої; секретар пішов по ділам служби; працюємо по слідуєчому графіку; багаточисленні відвідувачі; Ви по якому питанню? Не мішайте працювати; їй добавили зарплату; це внештатна посада; почасова оплата; список працюючих.*

### Теми рефератів

Функції невербальної комунікації.

Різновиди невербальної комунікації.

### Терміни для словника

Оптико-кінетична, тактильно-кінестетична, ольфакторна, паралінгвістична, екстралінгвістична системи.

Невербальна поведінка: тілесний контакт, дистанція, поза тіла, вираз обличчя, жести, погляд.

### Рекомендована література

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.

6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### **Тема 6. Професійна невербальна комунікація**

1. Основи техніки мовлення і виразного читання.
2. Виголошення промови на одну із тем: Чим мені близька музика? Релігія в житті людини. Що таке престижна професія? Україна багата на таланти. Що означає бути інтелігентною людиною?
3. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *висловлюю мою власну думку; не виконав завдання із-за хвороби; мені повезло: мене не визивали до дошки; моя завітна мрія – вчитися; моя автобіографія потрібна? Намагаюся заповнити пробіли у своїх знаннях; я займаюся в інституті; коли здаєте іспит? Получений значний економічний ефект; експертиза повинна бути проведена на протязі 12 місяців.*

### **Теми рефератів**

Види жестів при спілкуванні.  
Основи виразного читання.

### **Терміни для словника**

Просторово-часові чинники спілкування. Основи техніки мовлення і виразного читання: голос, діапазон, тембр, дикція.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.

7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### **Тема 7. Професійне міжособистісне спілкування**

1. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття.
  - 1.1. Види професійного спілкування.
  - 1.2. Функції ділового професійного спілкування.
  - 1.3. Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури.
2. Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні.
3. Виголошення промови на одну із тем: Рушник в українських обрядах та звичаях. Мій життєвий вибір. Що забезпечує емоційну гармонію і щастя? Що нам заважає вчитися? Перлина в духовному набутку української нації – українська народна пісня.

### **Теми рефератів**

Стратегії і тактики впливу та маніпулювання.  
Маніпуляції у спілкуванні.

### **Терміни для словника**

Спілкування. Техніка спілкування. Фонетична виразність. Інтонаційна розмаїтість.

Міжособистісне сприйняття. Міжособистісна комунікація. Ідентифікація. Емпатія. Рефлексія.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.

6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## **Тема 8. Професійне міжособистісне спілкування**

1. Імідж.

2. Типи співрозмовника: «самоправець», «оптиміст», «всезнайко», «базіка», «боягуз», «витриманий співрозмовник», «незацікавлений», «поважна персона».

3. Підготуйте промову на одну із тем: Що означає бути моральним? Які цінності притаманні професійному фахівцеві? Чи знаємо ми свою національну культуру? Є така професія...

4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок:  
*Директор приймає по службовим справам з трьох годин. Працюйте по сідуючому графіку, не мішайте працювати. Це внештатна посада, але ми загружені роботою, тому добавили зарплату. Вибачаюсь, я хотів по душам поговорити на рахунок квартири. Я устроївся на роботу, мене визвав начальник, він поводився високомірно. У змаганнях приймає участь школьник.*

### **Теми рефератів**

Імідж педагога.

Типи співрозмовників.

### **Терміни для словника**

Красномовність. Іміджологія. Імідж. Емпатичність. Рефлексивність. Маніпулятор.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.

5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## **Тема 9. Професійно-педагогічне спілкування**

1. Специфіка професійно-педагогічного спілкування.
2. Функції професійно-педагогічного спілкування.
  - 2.1. Правила, які оптимізують навчальний процес.
  - 2.2. Перешкоди, що заважають ефективному спілкуванню.
  - 2.3. Моделі спілкування.
  - 2.4. Засоби невербального спілкування педагога.
3. Виголошення промови на одну із тем: Як оптимізувати навчання у виші? Як працює сучасний тренер? Як відчувати себе щасливим? Як провести дозвілля з користю для здоров'я? Мої роздуми про милосердя.
4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *Трамвай перегружений. Трамвай зупинився, так як нема току. Остановка коло переїзда. Осторожно, закриваю двері. Престарілі їздять безплатно. Пенсіонери мають льготи. Вибачаюсь, яка слідує зупинка? Чи нема у вас лишнього білета? Будьте добрі, подвиньтесь. У мене службний. Притормозить, будь-ласка! За вимогою пасажирів. Туди можете доїхати любим трамваем. До якої години працює общественний транспорт? Як саме краще дістатися до аеропорта? Каса працює круглодобово.*

### **Теми рефератів**

Функції професійно-педагогічного спілкування.  
Моделі спілкування.

### **Терміни для словника**

Професійна компетентність. Комунікативна компетентність. Культура і техніка мовлення. Темп мовлення. Самопрезентація.

## Рекомендована література

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## Тема 10. Професійно-педагогічне спілкування

1. Імідж педагога.
2. Етика спілкування і толерантність як принцип культури педагогічного спілкування.
3. Написання промови на одну із тем: Традиції і звичаї – духовна спадщина українського народу. Мово моя українська! Що означає бути сучасним. Різдвяне свято. Великодні свята.
4. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *повістка дня слідує. Я лишаю вас слова. Першим ділом треба вирішити саме основне питання. У цьому питанні ми розберемось. На ділі отримується щось друге. Ви не правий, це моє особисте враження. Маємо виконати великий об'єм роботи, це сама відповідальна задача. Рахуйтеся з думкою людей. Ми намітили такі заходи. Ми прийняли всі міри, лід тронувся. На протязі року була велика нагрузка. Але ми працювали, не дивлячись на перешкоди.*

## Теми рефератів

Комунікативна поведінка педагога як чинник мотивації навчальної діяльності.

Засоби невербального спілкування педагога.

## Терміни для словника

Ознаки психологічного комфорту: соціальна, гностична, естетична, емоційна, психологічна.

Педагогічна техніка. Педагогічний такт. Імідж педагога. Етика оратора. Етичні цінності.

## Рекомендована література

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## 3. Завдання для самостійної роботи

### Тема 1.

1. Підготуйте доповідь на одну із тем: Риторика як наука. Місце ораторського мистецтва в житті суспільства.

2. Підготуйте інформаційну промову про популярний вид спорту; про обраний вид спорту (на вибір).

3. Підготуйте вітальну промову.

4. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *дякую. Щиро дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Глибоко вдячний. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу.*

## Рекомендована література

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
7. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## **Тема 2.**

1. Підготуйте доповідь на тему: Ораторське мистецтво у професійній підготовці фахівця.

2. Обґрунтуйте твердження, що риторика – це найоптимальніший шлях мовленнєвого розвитку.

3. Підготуйте агітаційну промову про популярну спортивну програму; про популярний фільм на спортивну тематику (на вибір).

4. Підберіть приклади до стилів мовлення.

5. Чи доречно вживати у діловому мовленні подані тавтологічні вислови? Яку функцію виконує тавтологія в поезії, у народних піснях? Моя власна думка. Моя особиста справа. Мое особисте враження. Пам'ятні сувеніри. Період часу. Сьогоднішній день.

## **Рекомендована література**

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
7. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.



### Тема 3.

1. Виконайте завдання у комунікативних ситуаціях:

а) в університеті: «Поспілкуйтесь з одногрупником, який не склав іспит, налаштуйте його на позитив»; б) на експозиції: «Поспілкуйтесь з відомим художником, якого випадково побачили на виставці картин».

2. Наведіть варіанти привітань, прощань із знайомими чи близькими людьми.

3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *вибачаюсь, я хотів поговорити на рахунок квартири. Поговорили по душам. Я зайду до вас в десять годин. Я подзвоню в три години. Мене визивають до начальника. Він поводився високо мірно. Я вже устроївся на роботу. Напишіть слідуєчу об'яву. Слід перевести об'яву на українську мову. Повістка дня слідуєча. Я виступаю з докладом.*

4. Обговорення проблемних питань:

Які проблеми перешкоджають взаєморозумінню педагога з вихованцями?

Як можна налагодити контакт з вихованцями в разі виникнення конфліктної ситуації?

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

### Тема 4.

1. Підготуйте конспект: Арістотель. Риторика (фрагменти). Літ.: Сагач Г. Риторика. – С. 301. Цицерон. Три трактати про ораторське мистецтво. Літ.: Сагач Г. Риторика. – С. 307. Афористичний золотослів: якості оратора; оратор і аудиторія. (Літ.: Сагач Г. Риторика. – С. 447-452).

2. Охарактеризуйте особистісні якості, які розвивають професійні вміння оратора (культура мислення, культура мовлення, культура поведінки).

3. Охарактеризуйте стиль спілкування свого приятеля.

4. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його: *сделал вид; и вида не подал; сделал для вида; в виде опыта; в виде подарка; быть на виду; ему нечего терять; терять голову; терять сознание; терять время; стоит внимания.*

### Рекомендована література

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. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 5.

1. Робота з «Риторичним словником».

2. Викладіть свої думки про обраний Вами вид спорту у формі листа.

3. Прокоментуйте заповідь оратора: «Якщо хочеш стати хорошим оратором, стань спочатку вихованою людиною».

4. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його: *это не в счет; покончить счеты; жить на чужой счет; в конечном счете; считать возможным; считать своим долгом; каждая минута на счету; хочу сказать на этот счет; не возьму в толк; сбиваться с толку; мягкая мебель; моя фамилия записана последней.*

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.

4. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
5. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 6.

1. Зробіть текст яскравим, художнім, емоційним, послуговуючись різноманітними риторичними фігурами. Приклад: *І знову осінь. Дощі. Стихає спів птахів. Замовкають діброви. Поблизу озеро. Воно розташоване у затінку дерев. Дерев у вбранні. Кружляє листя. Сохнуть трави. Тягнуться до останнього тепла квіти. Пора згасання природи.*

2. Створіть казку зі складеними словами: думати-гадати, радість-щастя, стежина-доріжина, сама-самісінька, легенди-загадки, час-епоха, мрія-бажання.

3. Чому ненормативними є вислови: *справи відкладали із-за нових обставин. Недостатків у нас багато. Ми не маємо достатніх навиків. Нічого в нас не отримується. Ми знайшлися в тяжкій положенні. Нас змусили це зробити. Ему нічого губити. Губити голову. Губити час. Із-за власної необережності. Сварка із-за дурниці.*

4. Поясніть: чому не є взаємозамінними слова «об'єм» і «обсяг»? Чи можна вживати слово «учбовий»?

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
4. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
5. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 7.

1. Прокоментуйте вислови: «Могутнім і чарівним слово стає лише тоді, коли вимовлене вміло, щиро і вчасно»; «Слухайте не промову, а людину, яка говорить з вами».

2. Доберіть до поданих слів означення-характеристики: *аромат, багаття, вишня, вода, жито, колосся, мед, яблуна,*

мова, зима, ліс, троянда, листя, небо, трава, птах, осінь, кішка, книга, земля, місто, людина. Приклад: соняшник – великий, високий, гордий, жовтоголовий, запізнілий, золотий, золотоголовий, квітучий, круглий, молодий, пожовклий, похилий, почорнілий, розквітлий, розкішний, самотній, сонний, стиглий, щедрий, золотистий.

3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *на збори прийшли всі без виключення. Це рішення цілком приємливе. Невірні рішення приносять велику шкоду. Пропозиції по поліпшенню роботи. Поступило багато пропозицій. Пропозицію одобрили. Змагання по стрільбі. Працюють по багато років. По наказу ректора.*

4. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *дякую. Щиро дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу. Дуже вдячний за щиросердний прийом. Я вам дуже зобов'язаний. Дякую від усього серця. Це дуже люб'язно з Вашого боку. Не знаю, як Вам дякувати. Ви зробили мені велику послугу. Я у великому боргу перед Вами. Як же мені віддячити Вам за Вашу допомогу?*

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 8.

1. Складіть діалог: розмова з тренером.
2. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.
3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *у всьому він знає толк. Мені стало не по собі. Мені подумалось. Говорить невпопад. Накінець можемо про це говорити відкрито.*

*В кінці кінців. Подача документа. Підготуйте ходотайство. Бланки на ісході. Розположення статей у звіті. Нужденні члени сім'ї. Його лишили прав власності. Документ включає важні відомості. У звіті зустрічаються прорахунки.*

4. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *пробачте, що турбую Вас. Перепрошую. Мені дуже шкода. Не згадуйте про це. Даруйте за клопіт. Вибачте, що завдав стільки клопоту. Прошу вибачення. Невже? Це не так? Не може бути? О! Тільки уявіть собі! Хто б міг подумати! Я не можу повірити цьому. Як дивно! Як ви мене здивували! Подумати тільки!*

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

### **Тема 9.**

1. Підготовка промови-експромту з нагоди відкриття змагань.

2. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *це наша вимушена міра. На протязі року була велика нагрузка. Любий може це зробити.*

*Працювали, не дивлячись на перешкоди. Винести подяку колективу. Треба добре відноситися до роботи. Ви не виключення. Чимало доброго сказано на вашу адресу. Ця справа простіша простого. Рискувати не треба. Споживача ввели в заблудження.*

3. Напишіть листа, в якому Ви просите вибачення за те, що не прийшли на ділову зустріч, про яку домовлялись не особисто, а через секретаря. Поясніть, що помилка сталася через непорозуміння.

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
4. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
5. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 10.

1. Конфліктні ситуації під час навчального процесу: як їх уникнути?
2. Написання і відтворення діалогу «студент - тренер».
3. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *вірний друг, вірний своєму слову, вірний спосіб, вірний переклад, вірна смерть, вірний програв, вибач мене, згідно наказу, згідно документа, хворий грипом.*
4. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».

### Рекомендована література

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Сагач Г. Риторика. – С. 414-423; 517-523.

### 4. Рекомендована література

#### Базова

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
5. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.

6. Навчальний посібник з курсів «Онови риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
7. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
8. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
9. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
10. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
11. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
12. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Допоміжна

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
4. Волкова Н. П. Педагогіка: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Либідь, 2001. – С. 431.
5. Доценко Е. Л. Психологія маніпуляції: Феномени, механізми и защита. М.: ТОО «Черо», 1996.
6. Кан-Калик В. А. Тренінг професійно-педагогического общения. – М., 1990.
7. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Л.: Лениздат, 1992.
8. Корнєв М. Н., Коваленко Л. Б. Соціальна психологія. – К., 1995.
9. Криксунова И. Создай свой имидж. – СПб.: Лань, 1997.
10. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
11. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
12. Кульч З. Риторичний словник. – К., 1997.
13. Молдаванов А. Е., Сидорова Г. М. Сучасний діловий документ: Зразки найважливіших документів українською мовою. К.: Техніка, 1992.
14. Морозов А. В. Психологія впливу. – СПб.: Питер, 2000.

15. Основы педагогического мастерства: Учеб. пособ. для пед. Спец. высш. учеб. заведений / Под ред. И. А. Зязюна. – М.: Просвещение, 1989.
16. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. пособ., – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001.
17. Педагогічна майстерність: Підручник / За ред. І. А. Зязюна. – К.: Вища шк., 1997.
18. Пиз А. Язык жестов. – М., 1992.
19. Савенкова Л. О. Комунікативні процеси у навчанні: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1996.
20. Савенкова Л. О. Педагогічне спілкування: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1997.
21. Чмут Т. К. Культура спілкування. Навч. посібн. – Хмельницький: ХІРУП, 1996.
22. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
23. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
24. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
25. Рахматуллина Ф. М., Курбанова А. Т. Основы педагогического общения: Учеб. пособ. – Казань: Казан. ун-т, 1984.
26. Риторика: Загальна та судова. – К., 2002.
27. Рыбакова М. М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе. – М., 1991.
28. Сагач Г. М. Похвальне красномовство. – К., 1996.
29. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
30. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
31. Чулінда Л. І., Ларимський І. С. Риторична майстерність. – К., 2000.

**Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік.**



### Залікові питання

1. Дайте визначення терміна «риторика».
2. Сформулюйте визначення красномовств: ділового, академічного, державно-дипломатичного, політичного. Наведіть приклади.
3. Сформулюйте визначення красномовств: військового, судового, педагогічного, богословського, побутового. Наведіть приклади.
4. Назвіть етапи мовленнєвої підготовки оратора.
5. Критерії культури мови.
6. Дайте визначення стилів мовлення: публіцистичного, дискусійно-ділового, церемоніального, розмовно-побутового, інформативного, художнього.
7. Дайте визначення стилів мовлення: орієнтувально-закличного, технологічного, наукового, навчального, офіційно-ділового, коментарного, епістолярного, макаронічного.
8. Проаналізуйте стиль спілкування свого приятеля.
9. Дайте визначення терміна «оратор». Охарактеризуйте якості оратора.
10. Вимоги до професійного оратора.
11. Якими якостями визначається особистість оратора?
12. У чому полягає етика оратора?
13. Яка промова вважається майстерно виголошеною?
14. Ознаки аудиторії: індивідуально-особистісні, соціально-демографічні, соціально-психологічні, інтерес аудиторії, мисленнєва та емоційна діяльність, обмін думками в аудиторії, обговорення теми в аудиторії.
15. Визначте поняття: реакція аудиторії, конструктивна реакція аудиторії, конфліктна реакція аудиторії.
16. Який виступ оратора можна назвати гнучким?
17. Викладіть свої думки про обраний Вами вид спорту у формі промови.
18. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».
19. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.
20. Підготуйте промову на тему: «Мій перший публічний виступ».
21. Перелічіть мовленнєві вміння промовця.
22. Соціально-психологічні риси аудиторії.
23. Помилки у контакті оратора з аудиторією.

24. Особистісні прояви неякісного контакту.
25. Причини мовленнєвих помилок оратора.
26. Правила вербального контакту риторика.
27. Сприйняття промови.
28. Перешкоди при слуханні.
29. Значення і функції, різновиди невербальної комунікації.
30. Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки.
31. Види жестів при спілкуванні.
32. Просторово-часовий чинник спілкування.
33. Основи техніки мовлення і виразного читання.
34. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття.
35. Різновиди спілкування: «контакт масок», примітивне, функціонально-рольове, духовне, міжособистісне, маніпулятивне, світське.
36. Кодекс професійного спілкування.
37. Функції ділового професійного спілкування: інструментальна, інтегративна, самовираження, соціалізації, експресивна.
38. Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні.
39. Джерела маніпулювання.
40. Імідж.
41. Типи співрозмовника: «самоправець», «оптиміст», «всезнайко», «базіка», «стархопуд», «витриманий співрозмовник», «незацікавлений», «поважна персона».
42. Специфіка професійно-педагогічного спілкування.
43. Різновиди професійно-педагогічного спілкування.
44. Функції професійно-педагогічного спілкування.
45. Правила, які оптимізують навчальний процес.
46. Перешкоди, що заважають ефективному спілкуванню.
47. Моделі спілкування: «монблан», «китайська стіна», «локатор», «робот», «я сам», «гамлет», «приятель», «тетерев».
48. Засоби невербального спілкування педагога.
49. Педагогічне мовлення. Імідж педагога.
50. Етика спілкування і толерантність як принцип культури педагогічного спілкування.

**5. Засоби діагностики успішності навчання:** поточний контроль, модульна контрольна робота, тестові завдання, виголошення промов.

## Робоча програма «ПРОФЕСІЙНА РИТОРИКА»

для студентів за напрямом підготовки 0102 – фізичне виховання і спорт, спеціальністю 6.010200 – фізичне виховання, 6.010200 – фізична реабілітація, 6.010200 – олімпійський та професійний спорт.

### 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 1,5	Галузь знань: 0203 – гуманітарні	Нормативна	
	Напрямок підготовки: 0102 – фізичне виховання і спорт		
Модулів – 1	Спеціальності: 6.010200 – фізичне виховання, 6.010200 – фізична реабілітація, 6.010200 – олімпійський та професійний спорт	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 1		5-й	6-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання - реферат		Семестр	
Загальна кількість годин - 54		9-й – для студентів факультету фізичного виховання	
		10-й – для студентів факультетів спорту, здоров'я людини і туризму	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4, самостійної роботи – 2	Освітньо-кваліфікаційний рівень: спеціаліст, магістр	Лекції	
		10 год.	6 год.
		Семінарські	
		20 год.	12 год.
		Самостійна робота	
		20 год.	32 год.
Індивідуальні завдання: 4 год.			
Вид контролю: залік			

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

- для денної форми навчання – 1:1
- для заочної форми навчання – 1:1

## **2. Мета та завдання навчальної дисципліни**

### **2.1. Мета дисципліни**

Мета курсу «Професійна риторика» полягає в удосконаленні словесної діяльності, формуванні вміння послуговуватися набутими знаннями у повсякденному житті.

### **2.2. Завдання дисципліни**

1. Вивчення видів ораторського мистецтва, стилів мовлення.
2. Опрацювання теорії ораторського мистецтва.
3. Ознайомлення із критеріями культури мови, різновидами невербальної комунікації.
4. З'ясування ораторських вмінь і навичок у контексті професійної діяльності.

### **2.3. Очікувані результати**

Студент повинен **знати**:

1. Сутність та особливості професійної риторики.
2. Професійно-педагогічне спілкування та міжособистісне спілкування.
3. Види ораторського мистецтва.
4. Критерії культури мови.
5. Стили мови.
6. Функції ділового спілкування.
7. Практичні аспекти риторики.

Студент повинен **вміти**:

1. Формувати власні ораторські уміння та навички.
2. Використовувати складові професійної риторики у професійній діяльності.
3. Володіти риторичними навичками оратора.
4. Знати різновиди невербальної комунікації.
5. Удосконалювати ораторські уміння та навички у контексті професійної діяльності.
6. Володіти основами техніки мовлення і виразного читання.
7. Фахово спілкуватися, послуговуватися набутими знаннями у повсякденному житті.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 54 години/1,5 кредита ECTS.

### **3. Програма навчальної дисципліни**

#### **Змістовий модуль 1.**

#### **Засади професійного ораторського мистецтва**

#### **Теми та зміст лекційних занять**

#### **Тема 1. Засади професійного ораторського мистецтва**

Риторика – теорія ораторського мистецтва; наука красномовства. Завдання курсу «Професійна риторика». Функції ораторського мистецтва: конструктивна (формулювання думок); комунікативна (функція передачі інформації і організації взаємодії); емотивна (ставлення людини до того, про що вона говорить); вплив на інших під час спілкування; переконання аудиторії та моделювання спілкування.

Види ораторського мистецтва. Види красномовства (за Г. Апресян):

1) ділове красномовство: ділові зустрічі, пропозиції, формулювання умов, обговорення; юридичні документи; професійна, наукова література, журнали, каталоги, проспекти, реклама, термінологічні словники та довідники; організаційна документація: плани, проекти, засоби комунікації;

2) академічне красномовство: лекція університетська; доповідь на науковій конференції; науковий звіт з теми дослідження; рецензії на книги, статті, редагування збірок статей; дипломна робота студента, його публічний захист; наукова праця (магістерська, кандидатська, докторська), публічний захист на дисертаційній раді; наукові праці: стаття, тези доповіді, монографія; навчальна література для ВНЗ: лекційні курси, підручники, практикуми, методичні рекомендації; наукові дискусії – на конференціях, захистах дисертацій, в журналах і газетах; консультації, індивідуальне спілкування студентів і викладача; семінари, обговорення книг; спілкування студентів між собою;

3) педагогічне красномовство: комунікативна діяльність вчителя; навчальні сценарії; інформативно-навчальний діалог; мова викладача; педагогічний пізнавальний діалог; етикетний діалог; відповіді студентів, їхні реферати, доповіді;

4) державно-дипломатичне красномовство; мови і переговори державних діячів у межах країни і поза її межами; оформлення відповідних письмових документів; листування; законодавча діяльність; складання і укладення міжнародних договорів;

5) політичне красномовство: мови політиків-ораторів на мітингах, зборах, конференціях; політична пропаганда й агітація

у пресі, на радіо, телебаченні; агітаційні заходи у передвиборні періоди; проекти у сфері законодавства, програми політичних рухів у суспільстві, країні; дискусії у Верховній Раді та інших органах; активна участь у засобах масової комунікації, володіння майстерністю журналіста;

6) військове красномовство: бойовий заклик; бойовий наказ; військові ЗМІ; промови військових осіб; військова наука й історія;

7) судове красномовство: судовий процес – дискусія (дискусія сторін, виступи свідків, вивчення документів слідства); протоколи і стенограми; звукозаписи суду; допит як специфічна форма діалогу; листування; вивчення документів; слово підсудного; ухвалення рішення;

8) богословське красномовство: проповідь, молитва, сповідь;

9) побутове красномовство: мовний етикет; дружні та сімейні бесіди; суперечки, конфлікти, непорозуміння; обговорення; розповіді, спогади, плани на майбутнє; листування, ведення щоденників, написання спогадів; телефонні розмови; телеграми; літературна творчість; внутрішні діалоги.

Риторика і культура мовлення; розвиток риторики; логіка мови; техніка мови.

Етапи мовленнєвої підготовки: мовленнєва техніка; зміст інформації; лексика; логіка; стилістика; кінесика.

Критерії культури мови: правильність, комунікативна доцільність, точність вислову, логічність викладу, зрозумілість і доступність викладу, чистота мови, виразність мови, різноманітність засобів вираження, естетичність, доцільність.

Стилі мовлення. Функціональні стилі: публіцистичний, дискусійно-діловий, церемоніальний, розмовно-побутовий, інформативний, художній, орієнтувальсько-закличний, технологічний, науковий, навчальний, офіційно-діловий, коментарний, епістолярний, макаронічний.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.

4. Навчальний посібник з курсів «Онови риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

## **Тема 2. Мистецтво красномовства оратора**

Особистісний підхід оратора до красномовства. Риторичні навички й уміння оратора; якості оратора: чесність, освіченість, скромність, відповідальність, рішучість.

Вимоги до професійного оратора: зосередження, самоконтроль, урівноваженість, відвертість.

Маніфест риторика. Умови реалізації мовленнєвого процесу. Взаємодія оратора й аудиторії у ключових поняттях: оратор, аудиторія, промова, особистість оратора, етика оратора, тактовність оратора, ораторські здібності, культура мислення оратора, мовна майстерність оратора, майстерність промови.

Загальні правила публічного виступу. Основні моменти мовної підготовки: визначення цілей промови; аналіз аудиторії і ситуації; підбір матеріалу; написання плану промови; виголошення промови. Вимоги до публічної (ораторської) промови. Стилiстичні ознаки публічної промови: правильність, зрозумілість і простота, багатство словникового запасу, стислість та емоційність.

Правила вербального контакту риторика. Композиційна побудова промови: вступ, основна частина, висновок. Методи завершення промови: звертання, повторення, цитата, висновок.

Ознаки аудиторії: індивідуально-особистісні, соціально-демографічні, соціально-психологічні; інтерес аудиторії, активізація мисленнєвої та емоційної діяльності; обмін думками; обговорення теми; реакція аудиторії: конструктивна реакція, конфліктна реакція; гнучкість ораторського виступу; контакт з аудиторією.

Помилки у контакті оратора з аудиторією: естетичне несприйняття, інтелектуальна відмінність, мотиваційна

відмінність, стилістична відмінність, лінгвістична відмінність, фонетична відмінність, емоційна відмінність. Особистісні прояви неякісного контакту. Причини мовленнєвих помилок оратора: неточність висловлення; нечітка інформація; недоречне використання професійних термінів; неправильне тлумачення намірів співрозмовника; надмірне використання іншомовних слів; швидкий темп мовлення; незосереджена увага; невідповідні інтонації, міміка і жести, що не співпадають з текстом.

Сприйняття промови. Види слухання: глухе мовчання, підтакування, повторення фрази, спонука, конкретизуючі, навідні запитання, оцінки, поради, продовження, емоції, логічні висновки, некоректна реакція, розпитування, зневага до партнера.

Ситуації, які ускладнюють слухання: фізичний дискомфорт, телефонні дзвінки, думки про інші зустрічі, надмірна заклопотаність собою, персоналізація, вибіркоче слухання, темп мовлення, відволікаюча зовнішність, довкілля, акустика, час, інтер'єр.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
5. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
6. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
7. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
8. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
9. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
10. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
11. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.



### **Тема 3. Професійна невербальна комунікація**

Значення і функції невербальної комунікації. Складники невербальної комунікації: жести, пози, міміка, зокрема, вираз обличчя та контакт очей.

Різновиди невербальної комунікації: кінесика, системи знаків – оптико-кінетична, тактильно-кінестетична, ольфакторна, паралінгвістична, екстралінгвістична.

Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки: тілесний контакт, дистанція, зовнішній вигляд, поза тіла, кивок головою, вираз обличчя, жести, погляд.

Види жестів при спілкуванні: оцінки, упевненості, нервозності та невпевненості, самоконтролю, очікування, заперечення, нещирості, щирості і відвертості, втрата інтересу, роздуми над прийняттям рішення, підозра і сумнів, бажання сховатися від підозри, брехні.

Просторово-часові чинники спілкування. Мова погляду.

Основи техніки мовлення і виразного читання: голос, діапазон, тембр, дикція.

#### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### **Тема 4. Професійне міжособистісне спілкування**

Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття. Міжособистісне сприйняття. Міжособистісна комунікація. Спілкування. Професійне міжособистісне спілкування.

Міжособистісні взаємини у спілкуванні. Емпатійний спосіб спілкування. Ідентифікація. Емпатія. Рефлексія. «Ефект ореолу». «Ефект поблажливості».

Види професійного спілкування: 1) залежно від специфіки суб'єктів: міжособистісне і міжгрупове; 2) за кількісними характеристиками суб'єктів: міжособистісне спілкування та масові комунікації; 3) за характером: діалогічне, монологічне, полілогічне; 4) за цільовою спрямованістю: анонімне, функціонально-рольове, неформальне, зокрема, інтимно-сімейне, «контакт масок», примітивне, духовне, міжособистісне спілкування друзів, світське.

Кодекс професійного спілкування: ввічливість, такт, симпатія, принцип кооперації, принцип достатності інформації, принцип якості інформації, принцип доцільності.

Функції ділового професійного спілкування: інструментальна, інтегративна, самовираження, соціалізації, експресивна.

Культура спілкування як умова формування особистості майбутнього вчителя фізичної культури. Професійні особливості мовленнєвої взаємодії студентів. Характеристики мовних засобів: змістовність, логічність, точність, стислість, простота, емоційна виразність, образність, барвистість мовлення, фонетична виразність, інтонаційна розмаїтість, чітка дикція.

Різновиди етикетного мовлення: поради та пропозиції, відповіді, вислови-відмови, вітальні конструкції, побажання, відповіді на привітання, вислови-подяки, схвалення, компліменти, зауваження, прощальні фрази.

Чинники, що ускладнюють спілкування: погрози; негативна критика; образи, образливі порівняння, прізвиська; апеляція до обов'язків; натяки без розкриття важливої інформації; упереджений діагноз мотивів поведінки; зміна теми.

Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні. Маніпулятор. Причини маніпулятивної поведінки: недовіра; неготовність зізнатися у людських слабкостях; непередбачуваність життя; прагнення догодити усім. Характерні риси маніпулятора (І. Шостром): неправда, неусвідомленість дійсного значення життя, апатія, нудьга, закритість, цинізм. Джерела маніпулювання.

Іміджологія. Імідж. Зовнішній вигляд людини. Пріоритетні якості, що формують позитивний імідж людини: комунікабельність, емпатичність, рефлексивність, красномовність.

Абстрактні типи поведінки людей у спілкуванні: «самоправець», «оптиміст», «всезнайко», «базіка», «боягуз», «витриманий співрозмовник або обережний», «незацікавлений», «поважна персона», «допитливий».

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### **Тема 5. Професійно-педагогічне спілкування**

Специфіка професійно-педагогічного спілкування. Педагогічне спілкування. Професійне спілкування. Цінність професійно-педагогічного спілкування. Різновиди професійно-педагогічного спілкування: безпосереднє спілкування між студентами, викладачами; спілкування, пов'язане з підготовкою і забезпеченням майбутньої професійної діяльності; опосередковане спілкування під час читання, писання, конспектування, перегляду відеоматеріалів.

Мистецтво педагога. Стиль професійного спілкування. Велика дистанція. Близька дистанція.

Компоненти професійно-педагогічної комунікативності педагога: потреба у систематичному спілкуванні з вихованцями; емоційне задоволення на всіх етапах спілкування; наявність здібностей, комунікативних навичок та вмінь.

Професійна компетентність. Комунікативна компетентність. Складові комунікативної компетентності – сукупність знань, умінь і навичок, що включають: функції спілкування й

особливості комунікативного процесу; види спілкування й основні його характеристики; засоби спілкування (вербальні і невербальні); види слухання і техніки його використання; «зворотний зв'язок» (питання і відповіді); психологічні і комунікативні типи партнерів; форми і методи ділової взаємодії; технології і прийоми впливу на людей; стратегії успіху.

Функції професійно-педагогічного спілкування: пізнання особистості, обмін інформацією, організація діяльності, обмін ролями, співпереживання, самоствердження.

Уміння викладача: мобілізувати студентів на пізнавальну діяльність, ставити питання, спілкуватися з групою й окремою особистістю, вести спостереження, організовувати колектив, володіти власним настроєм, голосом, мімікою, рухами.

Правила, які оптимізують навчальний процес: встановлення особистісного контакту, власне ставлення, спільна діяльність, окреслення спільного «ми» у майбутньому, розуміння внутрішнього стану студентів, вияв інтересу до студентів, створення ситуації успіху.

Труднощі в ефективному спілкуванні: неспівпадіння настанов, страх аудиторії, відсутність контакту, негативне ставлення до аудиторії, страх педагогічних помилок, наслідування, несприйняття естетики, емоційний дискомфорт.

Сучасна риторика охоплює питання: підготовка до виступу; побудова і виголошення промови; стиль і виклад промови; культура і техніка мовлення; особистість промовця.

Ознаки сприйняття повідомлення: знання тематики зустрічі; акцент уваги на важливих словах; зміна голосу; зміна темпу мовлення; паузи до і після важливих слів; нешвидкий темп мовлення; чітке формулювання конкретних завдань; логічно-послідовний виклад матеріалу; впевненість у висловленні своїх думок; створення атмосфери довіри та взаєморозуміння; керування своїми емоціями.

Ознаки психологічного комфорту: соціальна, гностична, естетична, емоційна, психологічна.

Моделі спілкування: «монблан», «китайська стіна», «локатор», «робот», «я сам», «гамлет», «приятель», «тетерев».

Засоби невербального спілкування педагога: вираз обличчя, усмішка, візуальний контакт, рухи тіла, рук, постава, жести.

Структура процесу професійно-педагогічної взаємодії: моделювання педагогом майбутнього спілкування; організація безпосереднього спілкування в момент початкової взаємодії; управління спілкуванням під час педагогічного процесу; аналіз

спілкування, що відбулося; моделювання подальшого спілкування.

Педагогічне мовлення забезпечує: ефективне спілкування, взаємодію між педагогом і вихованцями; позитивний вплив педагога на свідомість вихованців; раціональну організацію навчальної і практичної діяльності студентів.

Імідж педагога. Самопрезентація. Зовнішня культура оратора. Естетична виразність педагога. Етика спілкування. Етичні цінності. Міжособистісні відносини.

Конфлікт. Конфлікти поведінки. Конфлікти взаємин.

Педагогічна техніка. Педагогічний такт. Чинники культури педагогічного спілкування: 1) ораторське мистецтво педагога: культура мислення, глибоке знання матеріалу, досконале володіння літературною мовою, немовними аспектами лекторського мистецтва, культурою спілкування; 2) тактика мовленнєвого спілкування: уважне ставлення до слухачів, врахування їхніх можливостей сприйняття матеріалу різної складності, їх досвіду, знань, інтересів; 3) темпоритм; 4) статусна роль.

### **Рекомендована література**

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
7. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
9. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

#### 4. Структура навчальної дисципліни

№ теми	Назви змістових модулів і тем	Кількість годин			
		Лекції	Семінари	Самостійна робота	Індивідуальні завдання
<b>Змістовий модуль I. Засади професійного ораторського мистецтва</b>					
1.	Засади професійного ораторського мистецтва	2	4	4	2
2.	Мистецтво красномовства оратора	2	4	4	
3.	Професійна невербальна комунікація	2	4	4	
4.	Професійне міжособистісне спілкування	2	4	4	2
5.	Професійно-педагогічне спілкування	2	4	4	
	Всього за модуль I	10	20	20	4

#### 5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Засади професійного ораторського мистецтва	4
2.	Мистецтво красномовства оратора	4
3.	Професійна невербальна комунікація	4
4.	Професійне міжособистісне спілкування	4
5.	Професійно-педагогічне спілкування	4

#### 6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Засади професійного ораторського мистецтва	4
2.	Мистецтво красномовства оратора	4
3.	Професійна невербальна комунікація	4
4.	Професійне міжособистісне спілкування	4
5.	Професійно-педагогічне спілкування	4

#### 7. Методи навчання

Лекції з використанням відеоматеріалів, інтерактивних методик, логічних методів, робота з науковою літературою, виголошення промов, проведення ділових ігор.

## 8. Методи контролю

Поточний контроль – відповіді та доповнення на семінарських заняттях, виголошення промов, проміжний контроль – написання модульної контрольної роботи, виконання тестових завдань, підсумковий контроль – залік.

### Критерії оцінювання промов

Орієнтація в потоці інформації. Чистота мови, вміння нею послуговуватись. Дотримання норм української літературної вимови. Грамотність, логічність і послідовність викладу. Багатство словника. Дикція. Інтонація. Узгодження вербальних і невербальних засобів спілкування. Комунікативність. Вміння залучати до обговорення своїх колег. Вміння привернути увагу аудиторії.

### Аналіз публічного виступу:

Чи зрозумілою є головна думка виступу? Чи розкрита тема? Чи тема є актуальною? Чи доповідач не ухилявся від теми? Чи витримана структура промови? (Чи вдалий початок? Чи в головній частині ґрунтовно розкрита тема? Чітко окреслені висновки?). Чи нормативною є мова виступу? (беремо до уваги: норми літературної вимови, правильність мовлення, виразність, чіткість, тембр голосу, невербальні засоби спілкування...). Чи є цікавим виклад теми? Чи впевнено почував себе доповідач? Чи виступ є переконливим? Чи вдалося доповідачеві утримати увагу аудиторії і упродовж якого часу виступу? Чи вдалося доповідачеві встановити контакт з аудиторією? Чи зумів доповідач обрати потрібну тональність, колорит спілкування? Чи доповідач був щирим, доброзичливим? Чи використано словник мовностилістичних засобів? Чи були використані цитати, поетичні рядки? (що посилює емоційне сприйняття матеріалу). Речення, як одиниця мовлення, укладені досить лаконічно; завершені; зосереджують увагу слухача на актуальності теми). Зауваження (недогляди, змістовні помилки).

### Перелік питань модульної контрольної роботи

1. Дайте визначення терміна «риторика».
2. Складіть список відомих Вам етикетних формул, які доцільно вживати на початку академічної промови.
3. Охарактеризуйте ділове і академічне красномовство. Наведіть приклад.
4. Охарактеризуйте державно-дипломатичне і політичне красномовство. Наведіть приклад.

5. Охарактеризуйте військове і судове красномовство. Наведіть приклад.
6. Охарактеризуйте педагогічне, богословське і побутове красномовство. Наведіть приклад.
7. Назвіть етапи мовленнєвої підготовки.
8. Критерії культури мови.
9. Дайте визначення стилів мовлення: публіцистичний, дискусійно-діловий.
10. Дайте визначення стилів мовлення: церемоніальний, розмовно-побутовий.
11. Дайте визначення стилів мовлення: інформативний і художній.
12. Дайте визначення стилів мовлення: орієнтувально-закличний, технологічний.
13. Дайте визначення стилів мовлення: науковий, навчальний.
14. Дайте визначення стилів мовлення: офіційно-діловий, коментарний.
15. Дайте визначення стилів мовлення: епістолярний, макаронічний.
16. Проаналізуйте стиль спілкування свого приятеля.
17. Якості оратора.
18. Мовленнєві вимоги до професійного оратора.
19. Дайте визначення терміна «оратор».
20. Якими якостями визначається особистість оратора?
21. У чому полягає етика оратора?
22. Яка промова вважається майстерно виголошеною?
23. Індивідуально-особистісні ознаки аудиторії.
24. Соціально-демографічні ознаки аудиторії.
25. Соціально-психологічні ознаки аудиторії.
26. Проаналізуйте такі ознаки аудиторії, як інтерес аудиторії, мисленнєва та емоційна діяльність.
27. Поясніть, як відбувається обмін думками в аудиторії?
28. Яким чином відбувається обговорення теми в аудиторії?
29. Визначте поняття: реакція аудиторії.
30. Визначте поняття: конструктивна реакція аудиторії.
31. Визначте поняття: конфліктна реакція аудиторії.
32. Який виступ оратора можна назвати гнучким?
33. Викладіть свої думки про обраний Вами вид спорту у формі промови.
34. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».



35. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.
36. Підготуйте промову на тему: «Мій перший публічний виступ».
37. Перелічіть мовленнєві вміння промовця.
38. Соціально-психологічні риси аудиторії.
39. Помилки у контакті оратора з аудиторією.
40. Особистісні прояви неякісного контакту.
41. Причини мовленнєвих помилок оратора.
42. Правила вербального контакту ритора.
43. Сприйняття промови.
44. Перешкоди при слуханні.
45. Значення і функції невербальної комунікації.
46. Різновиди невербальної комунікації.
47. Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки.
48. Види жестів при спілкуванні.
49. Просторово-часовий чинник спілкування.
50. Основи техніки мовлення і виразного читання.
51. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття.
52. Види професійного спілкування: «контакт масок», примітивне спілкування.
53. Види професійного спілкування: функціонально-рольове спілкування.
54. Види професійного спілкування: духовне, міжособистісне спілкування.
55. Види професійного спілкування: маніпуляція спілкування.
56. Види професійного спілкування: світське спілкування.
57. Кодекс професійного спілкування.
58. Функції ділового професійного спілкування: інструментальна функція.
59. Функції ділового професійного спілкування: інтегративна функція.
60. Функції ділового професійного спілкування: функція самовираження.
61. Функції ділового професійного спілкування: функція соціалізації.
62. Функції ділового професійного спілкування: експресивна функція.
63. Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні.
64. Чотири джерела маніпулювання.

65. Імідж.
66. Типи співрозмовника: «самоправець», «оптиміст».
67. Типи співрозмовника: «всезнайко», «базіка».
68. Типи співрозмовника: «стархопуд», «витриманий співрозмовник».
69. Типи співрозмовника: «незацікавлений», «поважна персона».
70. Специфіка професійно-педагогічного спілкування.
71. Різновиди професійно-педагогічного спілкування.
72. Функції професійно-педагогічного спілкування.
73. Правила, які оптимізують навчальний процес.
74. Перешкоди, що заважають ефективному спілкуванню.
75. Моделі спілкування: «монблан», «китайська стіна».
76. Моделі спілкування: «локатор», «робот».
77. Моделі спілкування: «я сам», «гамлет».
78. Моделі спілкування: «приятель», «тетерев».
79. Засоби невербального спілкування педагога.
80. Педагогічне мовлення. Імідж педагога.
81. Етика спілкування і толерантність як принцип культури педагогічного спілкування

### **Залікові питання**

1. Дайте визначення терміна «риторика».
2. Сформулюйте визначення красномовств: ділового, академічного, державно-дипломатичного, політичного. Наведіть приклади.
3. Сформулюйте визначення красномовств: військового, судового, педагогічного, богословського, побутового. Наведіть приклади.
4. Назвіть етапи мовленнєвої підготовки оратора.
5. Критерії культури мови.
6. Дайте визначення стилів мовлення: публіцистичного, дискусійно-ділового, церемоніального, розмовно-побутового, інформативного, художнього.
7. Дайте визначення стилів мовлення: орієнтувально-закличного, технологічного, наукового, навчального, офіційно-ділового, коментарного, епістолярного, макаронічного.
8. Проаналізуйте стиль спілкування свого приятеля.
9. Дайте визначення терміна «оратор». Охарактеризуйте якості оратора.
10. Вимоги до професійного оратора.

11. Якими якостями визначається особистість оратора?
12. У чому полягає етика оратора?
13. Яка промова вважається майстерно виголошеною?
14. Ознаки аудиторії: індивідуально-особистісні, соціально-демографічні, соціально-психологічні; інтерес аудиторії; мисленнєва та емоційна діяльність; обмін думками в аудиторії; обговорення теми в аудиторії.
15. Визначте поняття: реакція аудиторії, конструктивна реакція аудиторії, конфліктна реакція аудиторії.
16. Який виступ оратора можна назвати гнучким?
17. Викладіть свої думки про обраний Вами вид спорту у формі промови.
18. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».
19. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.
20. Підготуйте промову на тему: «Мій перший публічний виступ».
21. Перелічіть мовленнєві вміння промовця.
22. Соціально-психологічні риси аудиторії.
23. Помилки у контакті оратора з аудиторією.
24. Особистісні прояви неякісного контакту.
25. Причини мовленнєвих помилок оратора.
26. Правила вербального контакту ритора.
27. Сприйняття промови.
28. Перешкоди при слуханні.
29. Значення і функції, різновиди невербальної комунікації.
30. Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки.
31. Види жестів при спілкуванні.
32. Просторово-часовий чинник спілкування.
33. Основи техніки мовлення і виразного читання.
34. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття.
35. Різновиди спілкування: «контакт масок», примітивне, функціонально-рольове, духовне, міжособистісне, маніпулятивне, світське.
36. Кодекс професійного спілкування.
37. Функції ділового професійного спілкування: інструментальна, інтегративна, самовираження, соціалізації, експресивна.
38. Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні.

39. Джерела маніпулювання.
40. Імідж.
41. Типи співрозмовника: «самоправець», «оптиміст», «всезнайко», «базіка», «стархопуд», «витриманий співрозмовник», «незацікавлений», «поважна персона».
42. Специфіка професійно-педагогічного спілкування.
43. Різновиди професійно-педагогічного спілкування.
44. Функції професійно-педагогічного спілкування.
45. Правила, які оптимізують навчальний процес.
46. Засоби невербального спілкування педагога.
47. Педагогічне мовлення. Імідж педагога.
48. Етика спілкування і толерантність як принцип культури педагогічного спілкування.

### 9. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота		Сума
Змістовий модуль №1		
T1-T5		100
100		

T1, T2 ... T5 – теми змістового модуля.

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

## 10. Методичне забезпечення

1. Навчальна програма з дисципліни.
2. Модульна робоча навчальна програма з дисципліни.
3. Комплект текстів 5 лекцій.

## 11. Рекомендована література

### Базова

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
5. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
6. Навчальний посібник з курсів «Онови риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
7. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
8. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
9. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
10. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
11. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
12. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Допоміжна

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
4. Волкова Н. П. Педагогіка: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Либідь, 2001. – С. 431.
5. Доценко Е. Л. Психологія маніпуляції: Феномени, механізми и защита. М.: ТОО «Черо», 1996.

6. Кан-Калик В. А. Тренинг професійно-педагогического общения. – М., 1990.
7. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Л.: Лениздат, 1992.
8. Корнєв М. Н., Коваленко Л. Б. Соціальна психологія. – К., 1995.
9. Криксунова И. Создай свой имидж. – СПб.: Лань, 1997.
10. Корняка О. Мистецтво гнучкості. – К., 1995.
11. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
12. Кульч З. Риторичний словник. – К., 1997.
13. Молдаванов А. Е., Сидорова Г. М. Сучасний діловий документ: Зразки найважливіших документів українською мовою. К.: Техніка, 1992.
14. Морозов А. В. Психологія впливу. – СПб.: Питер, 2000.
15. Основы педагогического мастерства: Учеб. пособ. для пед. Спец. высш. учеб. заведений / Под ред. И. А. Зязюна. – М.: Просвещение, 1989.
16. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. пособ., – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001.
17. Педагогічна майстерність: Підручник / За ред. І. А. Зязюна. – К.: Вища шк., 1997.
18. Пиз А. Язык жестов. – М., 1992.
19. Савенкова Л. О. Комунікативні процеси у навчанні: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1996.
20. Савенкова Л. О. Педагогічне спілкування: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1997.
21. Чмут Т. К. Культура спілкування. Навч. посібн. – Хмельницький: ХІРУП, 1996.
22. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
23. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
24. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
25. Рахматуллина Ф. М., Курбанова А. Т. Основы педагогического общения: Учеб. пособ. – Казань: Казан. ун-т, 1984.

26. Риторика: Загальна та судова. – К., 2002.
27. Рыбакова М. М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе. – М., 1991.
28. Сагач Г. М. Похвальне красномовство. – К., 1996.
29. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
30. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
31. Чулінда Л. І., Ларимський І. С. Риторична майстерність. – К., 2000.

### **Інформаційні ресурси**

Бібліотека Львівського державного університету фізичної культури, м. Львів, вул. Костюшка, 11.

# Навчально-методичне забезпечення дисципліни «Професійна риторика»

## Лекція 1

### Засади професійного ораторського мистецтва

#### **1. Риторика – теорія ораторського мистецтва, наука красномовства**

Риторика – 1) це теорія ораторського мистецтва. Наука про мовну доцільність, про осмислену та коректну мовну діяльність; 2) риторика – вчення про мовне виховання особистості, вміння виражати та захищати свою позицію словом; 3) риторика – теорія і практика досконалої мови; 4) риторика – це комплексна наука, що містить знання низки інших дисциплін – філософії, логіки, психології, лінгвістики, етики, сценічної майстерності, літературознавства.

Ораторське мистецтво – діяльність, спрямована на переконання аудиторії засобами живого слова.

Красномовство – вміння говорити красиво, грамотно, переконливо, це ораторський талант.

Слово у спілкуванні буває животворчим і руйнівним. Воно може об'єднувати і роз'єднувати людей, приносити задоволення або завдавати прикрощів. Все залежить від того, яка інформація передається за допомогою слова. Від того, на якому рівні перебуває культура ділових людей, залежать результати їхньої професійної діяльності, взаємини з колегами. Завдяки цьому вони успішно вирішують професійні проблеми. Щоб успішно розв'язувати проблеми, потрібно володіти критеріями культури мови.

З метою підвищення рівня культури спілкування майбутніх фахівців у вищих навчальних закладах введені дисципліни «Основи риторики», «Професійна риторика». Курси сприяють підвищенню рівня культури спілкування, самовдосконаленню майбутніх фахівців фізичної культури і становленню стратегії життя, яка забезпечить успіх у професійній діяльності та задоволення від спілкування з іншими людьми.

Завдання курсу:

– отримати знання про види ораторського мистецтва, стилі мовлення, функції спілкування;

– оволодіти критеріями культури мови, різновидами невербальної комунікації, риторичними навичками й вміннями оратора;



– навчитися аналізувати конкретні ситуації, розпізнаючи типи людей, їхні індивідуальні особливості, що виявляються під час професійного спілкування;

– удосконалювати ораторські уміння та навички у контексті професійної діяльності.

Функції ораторського мистецтва:

1. Конструктивна.
2. Комунікативна.
3. Емотивна.
4. Вплив на інших під час спілкування.
5. Переконавання аудиторії та моделювання спілкування.

## **2. Види ораторського мистецтва**

Види красномовства (за Г. Апресян):

### 1. Ділове красномовство

1. Ділові зустрічі, пропозиції, формулювання умов, обговорення.
2. Юридичні документи: закони, кодекси законів, ухвали органів влади. Документація відомств, фірм.
3. Професійна, наукова література, журнали, каталоги, проспекти, реклама, термінологічні словники та довідники.
4. Організаційна документація: плани, проекти, засоби комунікації.

### 2. Академічне красномовство

1. Лекція університетська.
2. Доповідь на науковій конференції.
3. Науковий звіт з теми дослідження.
4. Рецензії на книги, статті, редагування збірок статей.
5. Дипломна робота студента, його публічний захист.
6. Наукова праця (магістерська, кандидатська, докторська), публічний захист на дисертаційній раді.
7. Наукові праці: стаття, тези доповіді, монографія.
8. Навчальна література для ВНЗ: лекційні курси, підручники, практикуми, методичні рекомендації.
9. Наукові дискусії – на конференціях, захистах дисертацій, в журналах і газетах.
10. Консультації, індивідуальне спілкування студентів і викладачів; семінари, обговорення книг.
11. Спілкування студентів між собою.

### 3. Педагогічне красномовство

1. Комунікативна діяльність вчителя.
2. Навчальні сценарії.

3. Інформативно-навчальний діалог.

4. Мова викладача: пояснювальна, така, що скеровує пошук студентів; узагальнювальна, що збагачує духовний світ студентів, зацікавлює їх.

5. Педагогічний пізнавальний діалог.

6. Етикетний діалог.

7. Відповіді студентів, їхні реферати, доповіді.

#### 4. Державно-дипломатичне красномовство

1. Мови і переговори державних діячів у межах країни і поза її межами.
2. Оформлення відповідних письмових документів. Листування.
3. Законодавча діяльність. Складання і укладення міжнародних договорів.

#### 5. Політичне красномовство

1. Мови політиків-ораторів на мітингах, зборах, конференціях.
2. Політична пропаганда й агітація у пресі, на радіо, телебаченні.
3. Агітаційні заходи у передвиборні періоди.
4. Проекти у сфері законодавства, програми політичних рухів у суспільстві, країні.
5. Дискусії у Верховній Раді та інших органах.
6. Активна участь у засобах масової комунікації, володіння майстерністю журналіста.

#### 6. Військове красномовство

1. Бойовий заклик, що надихає, зміцнює дух воїнів.
2. Бойовий наказ, письмовий та усний.
3. Військова преса, радіо, телебачення.
4. Промови полководців, командного складу в різних ситуаціях: перед боєм, в пам'ять загиблих – над могилами, на урочистостях.
5. Військова наука й історія, мемуари: статті, книги, зустрічі.

#### 7. Судове красномовство

1. Судовий процес – дискусія (дискусія сторін, виступи свідків, вивчення документів слідства).
2. Протоколи і стенограми, звукозаписи суду.
3. Процедури слідства: допит як специфічна форма діалогу; листування; вивчення документів.
4. Слово підсудного.
5. Ухвалення рішення суду. Текст вироку.

### 8. Богословське красномовство

1. Проповідь – зазвичай, наприкінці богослужіння, панахиди, на похоронах.
2. Молитва – розкриття душі, звернення до Бога.
3. Сповідь (таїнство).

### 9. Побутове красномовство

1. Мовний етикет на різноманітних рівнях, у різних середовищах.
2. Дружні та сімейні бесіди на різноманітні теми під час відпочинку, в театрі під час антракту, на прогулянках.
3. Суперечки, конфлікти, непорозуміння.
4. Обговорення сімейних справ.
5. Розповіді, спогади, плани на майбутнє.
6. Листування, ведення щоденників, написання спогадів.
7. Телефонні розмови, телеграми.
8. Літературна творчість.
9. Внутрішні діалоги із самим собою, самоаналіз.

## 3. Риторика і культура мовлення

Розвиток риторики (її прийнято розглядати як комплексну дисципліну, що поєднує у собі знання з філософії, логіки, психології, педагогіки, мовознавства й ін. наук) відбувався у таких напрямках:

– культура мови – вимога говорити правильно, відповідно до норм літературної вимови;

– логіка мови – використання в ораторському мистецтві законів логіки (логічна побудова мови за допомогою аргументів і доказів);

– техніка мови – вимога належної поведінки оратора перед аудиторією і особистої «переконаності» у тому, про що говорить.

Для того, щоби слухач зрозумів, з'ясував, про що йдеться, вирізняв найважливіші змістовні аспекти і акценти, правильно оцінив виступ оратора, потрібна ґрунтовна мовна підготовка.

#### Етапи мовленнєвої підготовки:

- мовленнєва техніка: дикція, гучність, темп, ритм;
- зміст інформації: отримання – усвідомлення – запам'ятовування;
- лексика: підбір словоформ;
- логіка: структурованість змісту;
- стилістика: підбір стилю відповідно до умов;
- кінесика: поєднання вербальних і невербальних засобів.

## Критерії культури мови

Культура мови – це володіння нормами усної і писемної літературної мови (правилами вимови, наголосу, слововживання, граматики, стилістики).

1. Правильність – дотримання мовних норм.
2. Комунікативна доцільність (недостатньо говорити або писати правильно, потрібно уміти вживати слова у відповідних комунікативних ситуаціях).
3. Точність вислову – це точність виразу думки у слові.
4. Логічність викладу (вислів повинен відображати логіку дійсності, логіку думки).
5. Зрозумілість і доступність викладу. Зрозумілість викладу припускає зрозумілість мови її адресатові. Вона досягається шляхом чіткого, однозначного вживання слів, термінів, словосполучень.
6. Чистота мови. Чистою називається мова, у якій немає чужих літературній мові елементів (слів і словосполучень) або елементів, не властивих нормам моральності.
7. Виразність мови. Під виразністю розуміють структури мови, які підтримують постійну увагу й інтерес у слухачів і читачів. Виразність буває інформаційна (коли слухачів зацікавила інформація, що повідомлялася) та емоційна (коли слухачів зацікавив спосіб викладу, манера виконання).
8. Різноманітність засобів вираження (оратор використовує великий обсяг лексичного запасу).
9. Естетичність. Естетичність мови виявляється у неприйнятті мовою образливих для гідності людини засобів вираження.
10. Доцільність. Доцільність передбачає підбір засобів мови, які роблять мову такою, що відповідає умовам спілкування.

## 4. Стилї мовлення

Стиль (лат. *stilus* – паличка для письма) – спосіб здійснення чого-небудь (створення і виголошення промови). Стиль виявляється у мисленні людини, її поведінці, спілкуванні.

Стиль літературної мови – це мистецтво доцільного відбору й ефективного використання системи мовних засобів з певною метою, у конкретних умовах та обставинах. Основні функціональні стилі: науковий, публіцистичний, офіційно-діловий, художній, розмовно-побутовий.

Функціональні стилі – функціональні різновиди літературної мови, що характеризуються сукупністю мовних

засобів і певними принципами та прийомами їх добору, зумовленими змістом, функцією та цілеспрямованістю висловлювання.

Розглянемо основні функціональні стилі та їх різновиди.

Публіцистичний стиль використовується в газетах, суспільно-політичних журналах, на радіо, телебаченні, в документальному кіно. Публіцистичному стилю властиві дві основні функції: інформативності та впливу. Публіцистичний стиль слугує для передачі інформації про внутрішнє життя країни і події за кордоном. Публіцистичний стиль характеризується популярністю, образністю, яскравістю передачі думки. Для публіцистичного стилю характерне вживання слів і зворотів, риторичних фігур і тропів.

Дискусійно-діловий стиль – один із різновидів публіцистичного стилю, застосовується у виступах на зборах трудових колективів, на ділових нарадах, семінарах, засіданнях. Виокремлюється практичною спрямованістю комунікації. Текстуальними ознаками є формули типу: «я гадаю», «я впевнений», «мені здається», «на мій погляд».

Церемоніальний стиль – (лат. *saeremonia* – культовий обряд, торжество) – один із різновидів публіцистичного стилю (привітальні промови, тости на офіційних прийомах, виступи на ювілейних торжествах, при врученні нагород). Від інших функціональних різновидів публіцистичного стилю церемоніальний стиль відрізняється великою кількістю звертань персонального характеру.

Розмовно-побутовий стиль – різновид усного літературного мовлення, що виконує функцію повсякденного спілкування людей на роботі і в побуті, в особистому і громадському житті. Типовими ознаками цього стилю є: діалогічна форма розмови, використання найрізноманітнішої загальноповживаної розмовної лексики, простих синтаксичних конструкцій. Спостерігається використання позамовних чинників (міміки, жестів), емоційно-експресивної лексики та фразеології, вигуків, вставних слів, звертань.

Інформативний стиль – один із різновидів розповідного стилю, використовується для передачі слухачам певних відомостей, знань, повідомлень про події у формі їх детального переказу.

Художній стиль застосовують при читанні текстів художньої літератури. Характеризується єдністю комунікативної та естетичної функцій мови. У цьому стилі мова є засобом

створення художніх образів, а це зумовлює використання експресивних та емоційно забарвлених лексико-фразеологічних одиниць мови. У художньому стилі найповніше використовується синонімічне багатство мови.

Орієнтувально-закличний стиль застосовується у промовах перед масовою аудиторією, характеризується доступністю викладу та значним емоційно-експресивним наповненням, що виражається у застосуванні звертань, форм наказового способу, вигуків.

Технологічний стиль застосовується на виробництві під час обговорення важливих питань розробки та вдосконалення виробничого процесу, пояснення правил техніки безпеки. Його особливістю є застосування професійної лексики та фразеології.

Науковий стиль – один із функціональних стилів літературної мови, що обслуговує сферу науки. Важлива особливість наукового стилю – використання термінологічної лексики. Емоційна лексика не властива для наукового стилю. Синтаксис наукового стилю багатий різноманітними складними синтаксичними конструкціями. Усі мовні засоби наукового стилю покликані забезпечити зрозумілість, точність, об'єктивність, недвозначність, логічність та аргументованість викладу, повноту інформації.

Навчальний стиль – один із різновидів наукового стилю усного мовлення, призначений для виголошення лекцій у навчальних закладах.

Офіційно-діловий стиль – один із функціональних стилів літературної мови, що задовольняє потреби суспільства в оформленні ділових стосунків між організаціями й установами. Найхарактерніші особливості офіційно-ділового стилю: 1) точність формулювань, чіткість у висловленні думок; 2) логічність, аргументованість викладу; 3) стислість у передачі думок; 4) використання нейтральної лексики, професійної термінології, ділової лексики, уникнення особових займенників; 5) використання складних конструкцій.

Коментарний стиль існує у двох основних функціональних варіантах – екскурсійному та репортажному.

Епістолярний стиль (лат. *epistola* – лист) – стиль мови, подібний до усного, який побудований у формі листа якоїсь особи або листування кількох осіб.

Макаронічний стиль – жартівливий стиль, у якому поєднані слова і вислови різних мов, до того ж часто у спотвореному вигляді.

## Лекція 2

### Мистецтво красномовства оратора

#### 1. Особистісний підхід оратора до красномовства

Красномовство – вміння говорити гарно, переконливо, ораторський талант. Щоб вправно говорити, необхідно здобути навички професійного спілкування.

##### Риторичні навички й уміння оратора

Щоб виступати публічно, оратор повинен оволодіти низкою професійних навичок і набутих умінь. Навик – це уміння робити справу щонайкраще. Якими навичками повинен володіти оратор?

- вміння правильно добирати літературу;
- правильне опрацювання літературних джерел;
- складання плану промови;
- грамотне написання тексту промови;
- уміння триматися впевнено перед аудиторією;
- орієнтація у часі.

##### Якості оратора

Чесність – відверте і правдиве декларування власної позиції.

Освіченість – знання предмета, про який йдеться у промові, потенційна глибина знань.

Скромність – стриманість у поведінці, відсутність хизування собою.

Передбачливість – здатність проаналізувати заздалегідь перебіг подій.

Відповідальність – вміння бути послідовним і відстоювати власну думку.

Рішучість – непохитність і воля у провадженні своїх ідей.

##### Вимоги до професійного оратора:

- 1) зосереджений розум;
- 2) уміння слухати і правильно оцінювати співрозмовника;
- 3) цілковитий самоконтроль, вміння відповісти на непередбачені запитання;
- 4) урівноважений характер, готовність уважно вислухати співрозмовника;
- 5) відвертість у стосунках, ввічливість у спілкуванні, невимушена манера говорити.

Мовленнєвий процес реалізовується в умовах:

- розвитку суспільства і суспільних відносин;
- формування і розвитку особистості;
- обміну емоціями;
- навчання, передавання вмінь і навичок;

- обміну інформацією;
- обміну діяльністю;
- формування позитивного ставлення до себе, до інших людей і до суспільства загалом.

Мовленнєва взаємодія вивчається різними гуманітарними дисциплінами: риторикою, філософією, соціологією, педагогікою, соціальною психологією, психологією особистості, соціолінгвістикою. Через мовлення студенти збагачують знання, досвід, опрацьовують наукову, життєву, навчальну інформацію. Взаємодіючи вони досягають домовленості про спільну працю і відпочинок; встановлюють єдність ідей, настроїв, поглядів; досягають спільності думок, переживань; проявляються манери, звичаї, стиль поведінки.

У професійному мовленні студент реалізовує суспільні функції, задовольняє природні потреби особистості.

Успіх ораторської діяльності визначається вмінням оратора правильно спілкуватися з аудиторією. Пізнати навички красномовства є можливим для кожного. Для цього необхідна тривала, цілеспрямована, систематична робота над собою і самоосвіта.

### Маніфест ритора

1. Подібно до Цицерона ритор розуміє, що красномовство складається з багатьох знань і старань, тому працює натхненно і прагне до знання.

2. Ритор – передусім, гідна людина, яка досягає мовного успіху чесно і відверто.

3. Ритор налаштовується на бадьоре та енергійне спілкування і знаходить потрібний для емоційної дії зміст.

4. Ніщо не відрізняє так людину від інших створінь, як сила розуму і дар слова.

5. Риторика – це наука, що потребує підготовки, ерудиції, досвіду та тренування.

6. Будь-яку промову, яку ритор вимовляє публічно, він попередньо готує, продумує.

7. Ритор прагне говорити спокійно й упевнено, достатньо голосно та виразно, володіючи собою і аудиторією. Якщо ритор програє, то програє гідно.

8. Виголошуючи промову, він пам'ятає, що звертається до людей, а не до аркуша з текстом його виступу.

9. Ритор говорить тільки те, що думає. При цьому він завжди думає, що говорить.

10. Ритор вживає лише літературні слова та вирази.



11. Кожна фраза, яку виголошує ритор, є чіткою і зрозумілою.

12. Ритор вміло використовує паузи. Паузами він виокремлює найбільш значущі слова та формулювання.

13. Ритор інтонує свою мову – і робить це природно.

14. Ритор контролює реакцію аудиторії, фіксує зацікавлених і байдужих.

15. На репліки із залу ритор реагує відповідно до обставин.

16. Ритор не говорить зайвого.

17. Завершує промову ритор оптимістично. Дякує усім за увагу.

## **2. Взаємодія оратора й аудиторії**

Оратор (лат. *orator* говорю) – особа, яка виголошує промову чи інший ораторський твір; той, хто володіє мистецтвом публічного виступу. Особа, яка впливає на інших осіб таким чином, щоб вони прийняли певні твердження або виконали певні дії.

Аудиторія – група осіб, у думках чи поведінці яких повинні відбутися зміни, до яких прагне оратор.

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...

Особистість оратора – сукупність індивідуальних якостей оратора (розуму, ерудиції, дару слова, методичної майстерності, етичних принципів), що визначають реакцію слухачів і дієвість виступу загалом.

Етика оратора – сукупність моральних норм і правил, що визначають ставлення оратора до своїх обов'язків, до слухачів, до підготовки виступу, до поведінки на трибуні.

Тактовність оратора – одна з етичних якостей оратора, що виражається в уважному ставленні до слухачів, у врахуванні їхніх можливостей сприйняття матеріалу різної складності, їх досвіду, знань, інтересів.

Ораторські здібності – певні риси особистості, що визначають її схильність до ораторського мистецтва. Ораторські здібності визначаються загальнокультурним рівнем промовця (вимагають бездоганного мовного апарату, чіткої артикуляції).

Культура мислення оратора – усвідомлене дотримання принципів інтелектуальної роботи. До цих принципів належать: систематичне поглиблення знань; вміння зосередити увагу на проблемі; системний аналіз явищ; інтелектуальна терплячість; дотепність.

Мовна майстерність оратора – теоретичні знання про мову, вміння і навички володіння усним словом, техніка мовлення, культура мовлення, стиль мовлення.

Майстерність промови – висока культура, художня виразність, стилістична точність, аргументованість і переконливість промови, які виникають внаслідок активної роботи оратора в галузі теорії й практики ораторського мистецтва. Майстерність передбачає наявність професійних знань, умінь, навичок.

#### Загальні правила публічного виступу

Основні моменти мовної підготовки:

1. Визначення цілей промови.
2. Аналіз аудиторії і ситуації.
3. Підбір матеріалу.
4. Написання плану промови.
5. Виголошення промови.

Публічна (ораторська) промова є:

1. Цікавою і корисною.
2. З правильною композицією: вступ, головна частина і висновок.
3. З орієнтацією на слухачів.
4. Діалогічною.
5. Ситуативною і реактивною (керованою зворотним зв'язком).
6. Спланованою і організованою заздалегідь, відкоректованою і остаточно сформованою в процесі виступу.
7. З простою конструкцією фраз.
8. Образною та емоційною.

Функціональні стилі виступу – це стійкі різновиди мови для кожної сфери спілкування з урахуванням мовної ситуації.

До головних стилістичних ознак (якостей) публічної промови належать:

правильність (дотримання літературних норм), зрозумілість і простота (вміння говорити доступно), багатство (визначається словниковим запасом людини), стислість та емоційність.

Правила вербального контакту риторика (Гісберт Бройніг).

Короткі речення (8-15 слів) формулюють закінчені думки.

Виразність голосу є аргументом переконання.

Паузи психологічно підсилюють увагу, заспокоюють, виокремлюють сказане.

Словниковий запас ритора підсилює вплив промови. Рекомендується частіше використовувати у мовленні дієслова, а не іменники. Дієслова додають вислову наочність, формують чітку картину.

### Композиційна побудова промови

#### 1. Вступ

Завдання:

викликати інтерес слухачів до теми,  
встановити контакт з аудиторією,  
підготувати слухачів до сприйняття промови.

#### 2. Основна частина

Завдання:

повідомити інформацію,  
обґрунтувати власну позицію,  
переконати аудиторію,  
спонукати слухачів до конкретних дій.

#### 3. Висновок

Завдання:

підсумувати сказане,  
посилити інтерес до промови,  
виокремити значення сказаного,  
закликати до безпосередніх дій.

Методи, які найчастіше використовують оратори на закінчення промови:

1. Звертання.
2. Повторення основних проблем.
3. Особисті наміри.
4. Вказівка на перспективи.
5. Цитата.
6. Висновок (узагальнення сказаного).

Самоаналіз. Самоперевірка.

Доцільно дати відповіді на такі запитання:

Чи дотримано теми?

Чи висвітлено усі пункти?

Чи створено візуальний контакт (охоплено поглядом слухачів)?

Чи лунав голос зацікавлено?

Чи були щирими висловлювання?

Чи логічно-послідовним був виклад думок?

Чи було виокремлено основну частину?

Чи було досягнуто мети промови?

Чи були жести вільними і доречними?

Чи не вживалися у виступі зайві слова, які послаблювали значення доказів?

Чи була промова зрозумілою для слухачів?

Чи не проголошувалася промова у надто швидкому темпі, який змушував слухачів напружуватися?

Чи виправдано використано наочну допомогу?

Чи у виступі був помітним імідж?

### Ознаки аудиторії

Індивідуально-особистісні ознаки аудиторії (фр. *individual* особистий) – особливості внутрішнього світу слухачів, що включають: спосіб мислення, особливості характеру, тип темпераменту, ступінь розвитку основних функцій – інтелектуальної, емоційної, рухової. Індивідуально-особистісні ознаки вивчаються в процесі безпосереднього спілкування з аудиторією.

Соціально-демографічні ознаки аудиторії. До цієї групи належать такі ознаки, як стать, вік, національність, освіта, професія, склад сім'ї. Вивчення соціально-демографічних ознак аудиторії є першим етапом роботи над створенням психологічного портрета аудиторії.

Соціально-психологічні ознаки аудиторії. До них належать: мотиви поведінки, потреби, ставлення до предмета мовлення, рівень розуміння предмета. Соціально-психологічні ознаки аудиторії доцільно вивчати ще на підготовчому етапі (до безпосереднього спілкування), тобто прогнозувати їх, якщо відомий конкретний адресат.

Інтерес аудиторії (лат. *interest* важливий, значущий) – позитивне емоційне ставлення до оратора та його промови. Тимчасовий, ситуаційний інтерес виникає під час виголошення промови або її фрагмента і згасає з його завершенням.

Активізація мисленнєвої та емоційної діяльності аудиторії – система дій, завдяки якій оратор забезпечує аудиторії найглибший рівень пізнання питання. У результаті активізації створюється повноцінний, двосторонній процес спілкування, де задіяні обидві сторони (оратор і аудиторія). Активізація мислення аудиторії передбачає таку послідовність дій: зацікавити

аудиторію, викликати аудиторію на роздуми, вивести аудиторію на рівень обговорення.

Обмін думками – один з етапів у активізації діяльності аудиторії, що полягає у тому, щоб викликати у слухачів потребу обмінятися думками щодо обговорюваних питань.

Обговорення теми – один із етапів активізації діяльності аудиторії. Досягається психологічними та аудіовізуальними засобами. До психологічних засобів належить аналіз різних думок, поглядів щодо обговорюваної проблеми. Психологічні засоби на етапі обговорення повинні підкріплюватися аудіовізуальними засобами (схемами, малюнками, відеофрагментами).

Реакція аудиторії (лат. ге проти і актіо дія) – ставлення аудиторії до предмета мовлення і суб'єкта, який виступає з промовою. Реакція аудиторії може виявлятися у поведінці слухачів під час виголошення промови, у запитаннях, репліках, зауваженнях в адрес оратора. Реакція аудиторії може бути: байдужа, або інфантильна, погоджувальна, конфліктна, конструктивна.

Конструктивна реакція аудиторії – реакція слухачів, що характеризується установкою на розуміння промовця і, як наслідок, між людьми виникає атмосфера інтелектуального та емоційного співпереживання (емпатія), співтворчості.

Конфліктна реакція аудиторії – реакція слухачів, що характеризується спалахом негативних емоцій на дії промовця, як наслідок – позиція конфронтації: небажання розуміти інших.

Якщо виникає негативна реакція з боку аудиторії на ваш виступ, спробуйте вжити такі заходи:

- З'ясуйте свою позицію. Позбавтесь від невизначеності. Володійте матеріалом.
- Дотримуйтесь фактів.
- Продумайте можливі запитання і відповіді на них.
- Уникайте непродуманих відповідей.
- Зрозумівши, що репліка або запитання провокаційного характеру, зберігайте самоконтроль і дайте обдуману відповідь.
- Не говоріть надто багато.
- Будьте тактовним, ввічливим. Подякуйте за запитання.
- Не дайте виникнути непотрібній дискусії.
- Якщо ви припустилися помилки, визнайте це.
- Ретельно добирайте конструкції призначені для того, щоб заспокоїти аудиторію.

– За умови розпочати промову серед галасу можна сказати: *«Я була би вдячна, якби у приміщенні зберігалася тиша, щоб я могла вас почути»*, або *«Коли мене постійно перебувають, важко зосередитися на тому, що я говорю»* чи *«З'ясуємо, у чому сенс ваших звинувачень...»*.

– Перед тим, як почати говорити, зробіть паузу і подивіться на слухачів.

– У разі негативної реакції з боку аудиторії на виступ не рекомендується: наказувати, висміювати, соромити, ігнорувати інтереси аудиторії, запитувати про мотиви їхньої поведінки.

Гнучкість ораторського виступу – один із способів встановлення і збереження контакту оратора зі слухачами; внесення оратором змін у стратегію (конкретизація питань для обговорення), тактику (активізація мисленнєвої та емоційної діяльності аудиторії), мовлення (відбір найефективніших мовленнєвих засобів впливу на аудиторію).

Контакт з аудиторією – взаємини промовця і слухачів, що відбуваються під час виступу під впливом певних чинників (теми промови, часу виступу, знань, майстерності оратора, його авторитету). З метою встановлення і збереження контакту необхідна така система дій: а) управління поведінкою аудиторії; б) управління власною поведінкою.

У мовленні студенти застосовують такі мовленнєві уміння:

- швидко і правильно реагувати;
- планувати власне мовлення;
- передавати зміст мовлення.

Ефективність впливу ритора на аудиторію. Ритор використовує експресію, голос, вміння «тримати» паузу. Він розуміє настрої аудиторії, її соціальні, релігійні, політичні, професійні інтереси, що породжують різну інтерпретацію тих самих понять, і загалом різний світогляд, світорозуміння.

У промові необхідно уникати індивідуальних психологічних особливостей: надмірної сором'язливості, відсутності «комунікабельності», реакції на обставини.

Комунікабельність ритора проявляється у дотриманні соціальних норм, застосуванні мовленнєвих умінь.

Ритор зважає на такі соціально-психологічні риси аудиторії: 1) норми, настанови, цінності окремої людини; 2) рівень та достатність розуміння інформації, володіння технікою ведення мовлення.

### Помилки у контакті оратора з аудиторією:

- 1) естетичне несприйняття за зовнішнім виглядом, манерою поведінки, стилем одягу;
- 2) інтелектуальна відмінність – швидкість інтелектуальних процесів у людей;
- 3) мотиваційна відмінність – незацікавленість темою промови;
- 4) стилістична відмінність – стиль повідомлення не відповідає змісту;
- 5) лінгвістична відмінність – різноманітний словниковий запас;
- 6) фонетична відмінність – темп і швидкість мовлення, якість дикції й вимови;
- 7) емоційна відмінність – рівень прояву емоцій при викладі змісту промови.

Під впливом приємних емоцій аудиторія стає більш розкутою, винахідливою. Почуття емпатії підсилюють співпереживання у сприйнятті змісту промови.

Особистісні прояви неякісного контакту:

- людина хоче і може, але не вміє спілкуватися (невихованість, егоцентричність);
- не хоче, не вміє і не може спілкуватися (аутичність, глибока самотність);
- вміє, але вже не може і не хоче спілкуватися (відчуженість, виключеність із соціальних зв'язків, самотність у колективі);
- вміє, може, але не прагне спілкування (самодостатність, відсутність мотивації);
- і може, і хоче, але боїться спілкуватися (соціофобія).

Фахівець з ораторської майстерності Н. М. Тимченко виокремлює основні причини мовленнєвих помилок оратора:

- неточність висловлення; нечітка інформація;
- недоречне використання професійних термінів;
- неправильне тлумачення намірів співрозмовника;
- надмірне використання іншомовних слів;
- швидкий темп мовлення; незосереджена увага;
- інтонації, міміка і жести, що не співпадають з текстом.

### 3. Сприйняття промови

Чути означає прагнути зрозуміти і запам'ятати почуте. Більшість людей, на думку вчених, погано вміють слухати слова інших, особливо, якщо ці слова не торкаються їхніх інтересів.

Уміння слухати розвиває можливість міркувань щодо проблеми, послаблює вплив стресу, напруги, розвиває почуття

впевненості у собі. Активне слухання (ширий інтерес, питання) сприяє росту щирості, розуміння і відчуття надійності. Студент має змогу «виговоритися» в момент спалаху емоцій («поділись проблемою з близькою людиною – і вона зменшиться наполовину»).

Уміння слухати – один із головних показників культури людини. Слухати можна по-різному.

#### Види слухання

1. Глухе мовчання (відсутність реакції).
2. Підтакування («ага», «так-так», кивання).
3. «Відлуння-реакція» – повторення останнього слова співбесідника.
4. «Дзеркало» – повторення останньої фрази співрозмовника.
5. Спонука («Ну і... що далі?»).
6. Конкретизуючі запитання («Що ти мав на увазі?»).
7. Навідні запитання (Що? Де? Коли? Навіщо?).
8. Оцінки, поради.
9. Продовження (коли слухач втручається у промову, підказує слова).
10. Емоції.
11. Логічні висновки з промов співбесідника.
12. Некоректна реакція («Нісенітниця це все»).
13. Зневага до партнера (ігнорування співрозмовника, нехтування його увагою).

#### Ускладнює слухання

Фізичний дискомфорт. Спека, холод, втома чи головний біль погіршують здатність слухати і приділяти увагу співрозмовнику.

Телефонні дзвінки, інші зовнішні подразники можуть відволікати.

Думки про інші зустрічі, невідкладні справи і термінові повідомлення.

Надмірна заклопотаність собою і власними проблемами ускладнює процес спілкування.

Персоналізація (припущення, що співрозмовник говорить про вас, хоча це не так, обмежує ваше сприйняття).

Ставлення до співрозмовника (симпатія чи ворожість до співрозмовника можуть зіпсувати слухання).

Вибіркове слухання (сприйняття лише частини того, що говорить співрозмовник).

Співрозмовник говорить недостатньо голосно чи пошепки.

Надто швидкий чи повільний темп мовлення.



Відволікаюча зовнішність співрозмовника, його манери (міміка та ін.).

Довкілля чи пейзаж.

Погана акустика.

Обмеженість у часі, відчуття, що регламент вичерпано.

Надмірна заклопотаність роботою, необхідність робити кілька речей водночас.

Колір стін у приміщенні (червоний – дратує, темно-сірий – пригнічує).

### **Питання для обговорення**

Особистісні якості, що сприяють ефективному спілкуванню.

Комунікативні уміння, необхідні сучасному фахівцеві фізичної культури.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
5. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2006. – 264 с.
6. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Л.: Лениздат, 1992.
7. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
8. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
9. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
10. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
11. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
12. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
13. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

14. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
15. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
16. Риторика: Загальна та судова. – К., 2002.
17. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
18. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.

## **Лекція 3**

### **Професійна невербальна комунікація**

#### **1. Значення і функції невербальної комунікації**

Процес спілкування не вичерпується усними та письмовими повідомленнями. У цьому процесі важливу роль відіграють невербальні засоби інформування. Якщо колись невербальне спілкування лише доповнювало вербальне, то на сьогодні його роль є такою ж, як і вербального.

Невербальне (немовленнєве, несловесне) спілкування – це система знаків, що використовуються у процесі спілкування і відрізняються від мовних засобами та формою виявлення. Різні люди реагують не однаково на невербальні сигнали. Одні чутливі до них, інші володіють недостатньою інформацією про цю сферу спілкування. Вважається, що особи жіночої статі більше схильні до сприйняття та розуміння невербальних засобів. Розвитку цієї здатності сприяє, передусім, спілкування матері з дитиною. Перші роки після народження дитини мати і малюк користуються досить активно невербальними засобами. З усіх засобів спілкування невербальні засоби з'являються першими і стають важливою основою розвитку дитини. Складниками невербальної комунікації є жести, пози, міміка, зокрема, вираз обличчя та контакт очей. Особливо дійовими є жести. У поєднанні із словами жести стають надзвичайно промовистими. Вони посилюють емоційне звучання сказаного. Розуміння узгодженості жестів зі словами дає можливість чітко відчутти позицію партнера, його реакцію на повідомлення – схвалення чи ворожисть, уважне сприйняття чи нудьгу. Це сприяє досягненню потрібного результату.

Більшість основних жестів однакова у всьому світі. Коли люди задоволені – вони посміхаються, коли чимось засмучені, роздратовані – насуплюються. Кивання на знак згоди практично скрізь означає «так», а хитання головою з боку в бік – «ні»,

заперечення. Коли людина щось не знає або не розуміє, вона знизує плечима.

Невербальна комунікація – комплексний процес, що задіює людину загалом, при цьому мають значення тон голосу, а також рухи тіла. Тобто невербальні повідомлення можуть бути закодовані за допомогою:

- виразних рухів тіла – так званої експресивної поведінки особистості (міміки, жестів, постави);
- звукового оформлення мовлення (висоти, швидкості, ритмічності).

Виокремлюють функції, які невербальні повідомлення виконують під час взаємодії з вербальними:

- Доповнення (посилення) вербальних повідомлень.
- Спростування вербальних повідомлень.
- Заміна вербальних повідомлень. Наприклад, викладач може без слів, за допомогою погляду, запропонувати студентові відповіді на поставлене запитання.
- Регулювання розмови.

#### Різновиди невербальної комунікації

Кінесика – різновид невербальної комунікації, яка використовує оптико-кінетичну систему знаків, що містить жести, міміку, пантоміміку.

Тактильно-кінестетична система невербальної комунікації (такесіка) містить інформаційне навантаження, яке мають рукостискання, погладжування, поплескування, поцілунки.

Ольфакторна система невербаліки використовує як джерела і канали передачі інформації запахи: запах тіла, запах косметики.

Паралінгвістична система – це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність.

Екстралінгвістична система – це включення у мовлення пауз, інших вкраплень, наприклад, покахикування, плачу, сміху, а також сам темп мовлення.

## **2. Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки**

До засобів невербальної комунікації належать жести, міміка, інтонації, паузи, поза та ін., що утворюють знакову систему, яка доповнює і підсилює, а іноді й може замінити засоби вербальної комунікації – слова.

Засоби невербальної комунікації можна об'єднати в такі групи:

– Тілесний контакт, що виражається у різноманітних формах – поштовхи, поплескування, погладження.

– Дистанція між тими, що спілкуються. Відстань між учасниками спілкування свідчить про ставлення партнерів один до одного, про зацікавленість у розмові.

– Зовнішній вигляд. Основна мета – повідомлення про себе. Через свій імідж партнери інформують про свій соціальний стан, вид діяльності, самооцінку.

– Поза тіла вказує на ті чи інші міжособистісні взаємини. Вона може змінюватися залежно від настрою та емоційного стану людини. Однак необхідно зважати на загальноприйняті етикетні умовності.

– Кивок головою використовується для схвалення чи підтвердження чогось, а також як сигнал, що дає партнерові підставу вступити в діалог.

– Вираз обличчя (міміка) допомагає зрозуміти інформацію, що передається за допомогою мовлення.

– Жести можуть бути не дуже виразні, але використовуються паралельно з мовленням, щоб щось виокремити.

– Погляд дозволяє зчитувати найрізноманітніші сигнали: починаючи з прояву інтересу до когось.

Види жестів при спілкуванні:

оцінки – потирання підборіддя; дотик до щоки; вставання і ходьба;

упевненості – з'єднання пальців у купол піраміди; розгойдування на стільці;

нервозності та невпевненості – переплетені пальці рук; пощипування долоні; постукування по столу пальцями;

самоконтролю – руки зведені за спину;

очікування – потирання долонь;

заперечення – складені руки на грудях; відхилений назад корпус; схрещені руки; торкання носа;

нещирості – жест «прикриття рукою рота», «дотик до носа» говорить або про брехню, або про сумнів у чомусь;

щирості і відвертості – розстібування піджака;

втрата інтересу (байдужість) – погляди в стелю, на годинник, на інших осіб; повернення тулуба у напрямі до виходу;

роздуми над прийняттям рішення – почухування підборіддя, протирання скла окулярів;

підозра і сумнів – погляд убік, потирання носа;

бажання сховатися від підозри, брехні – потирання повіки.

## Просторово-часовий чинник спілкування

Кожна людина має власну особисту територію (квартиру, будинок, машину, особистий кабінет, крісло) і навіть повітряний простір.

Проксеміка стверджує, що простір у спілкуванні структурований певним чином, тобто існують оптимальні «зони» для спілкування.

Радіус «повітряного простору» має чотири сфери:

інтимна сфера – 15-45 см; особиста сфера – 45 см - 2 м;

соціальна сфера – 2 м - 4 м; суспільна сфера – понад 3 - 6 м.

Інтимна сфера – для близьких, добре знайомих людей. Це атмосфера довіри, тихий голос, дотик.

Особиста сфера – для повсякденної бесіди з друзями і колегами.

Соціальна сфера – для офіційних зустрічей.

Суспільна сфера – спілкування з великою групою людей: лекція, мітинг.

## Візуальний контакт

Іноді під час спілкування з одними людьми ми відчуваємося приємно, а з іншими – відчуваємо роздратування, навіть тривогу. Досить часто це пов'язано з «поведінкою» очей, з тим, як на нас дивляться. Через погляд ми відчуваємо недоброзичливість, оцінювання, заздрість або ж, навпаки, інтерес, увагу, зацікавленість. Від погляду однієї людини – нам приємно, а від погляду іншої стає незручно.

При хвилюванні зіниці збільшуються. Якщо людина сердиться, зіниці скорочуються.

Для встановлення добрих взаємин, дивитися партнеру у вічі потрібно від 60 до 70 % усієї тривалості розмови. Не дивно, що нервовим і сором'язливим людям, що дивляться у вічі менше 1/3 часу розмови, рідко довіряють.

## «Мова» погляду

Розплющені очі вказують на сприйнятливність почуттів і розуму, загальну жвавість.

Прикриті очі є ознакою інертності, байдужості, зарозумілості, нудьги чи сильної втоми.

Звужений чи прищулений погляд означає або сконцентроване пильне спостереження, або підступність, хитрість.

Прямий погляд вказує на інтерес, довіру, відвертість.

Погляд збоку свідчить про відсутність повної віддачі, перевірку.

Погляд знизу вказує або на агресивну готовність до дій, або на підпорядкованість, покірність.

Погляд згори донизу виявляє почуття переваги, зарозумілість.

Відведений вбік погляд є непевним, скромним чи боязким.

Щоб створити атмосферу під час бесіди і справити враження на співрозмовника, необхідно супроводжувати свої слова діловим поглядом, і не дивитися нижче від рівня очей співрозмовника.

Досить красномовними можуть бути окуляри, парфуми, прикраси, одяг людини. Також ручка, якою людина пише, годинник, мобільний телефон. Усі ці символи психологи відносять до невербального спілкування.

### **3. Основи техніки мовлення і виразного читання**

Голос. Важлива умова чутності голосу – польотність. Цим терміном фахівці визначають здатність посилати свій голос на відстань і регулювати гучність. Суттєве значення мають гнучкість, рухливість голосу, уміння легко змінювати його. Діапазон – обсяг голосу. Межі його визначаються найвищим і найнижчим тоном. Звуження діапазону голосу призводить до появи монотонності. Тембр – забарвлення звуку, яскравість, а також його м'якість, теплота, індивідуальність. Низькі голоси (порівняно з високими) краще сприймаються слухачами, більше їм подобаються, вони більше впливають на аудиторію.

Гнів виражається голосом різким, збудженим; туга і смуток – голосом жалісним, слізним; страх – голосом пригніченим, смутним; рішучість – голосом напруженим, твердим, грізним; радість – голосом м'яким, ніжним, веселим, невимушеним. Звучання голосу залежить від емоційного стану того, хто говорить.

Дикція – чіткість вимови – професійна необхідність, що сприяє правильному сприйняттю слухачами його мовлення. Дикція – це зрозумілість і чіткість у вимові слів, складів і звуків. Вона залежить від злагодженої та енергійної роботи мовленнєвого апарату, який включає губи, язик, щелепи, зуби, голосові зв'язки.

Для досягнення виразності звучання необхідно майстерно користуватися паузами. Без пауз мовлення буде неграмотним, млявим.

Виразність мовлення – якість публічного мовлення, завдяки якій здійснюється вплив на емоції та почуття аудиторії. До

засобів виразності належать: засоби художньої образності, фонетичні, лексичні засоби.

Експресивність мовлення – виразність мовлення оратора; усі засоби, що роблять промову яскравою, впливовою. Засобами експресивності є образна манера викладу, емоційність виступу.

Евфонія мовлення – властивість усного публічного мовлення, що полягає у мелодійності, інтонаційній виразності мовлення, відсутності слів-паразитів, вставних звуків (м-м-м), дотриманні орфоепічних норм.

Мелодика мовлення – один із основних елементів інтонації, що виявляється у послідовних змінах висоти голосу. Розрізняють розповідальні, питальні, окличні, спонукальні речення.

### Поради

Налаштуйтеся на аудиторію. Встановіть, чи відповідає зміст промови інтересам аудиторії, знайдіть взаєморозуміння.

Будьте впевнені. Перед початком виступу переконайтеся, що аудиторія налаштована слухати.

Контролюйте виступ, не виказуйте, коли промова дається складно, ви втомилися або відчуваєте себе ніяково.

Почніть виступ з чогось незвичайного, завершіть яскраво і насичено, оскільки краще всього запам'ятовується початок і кінець виступу. Поєднайте слова з чіткими і виразними жестами, доброзичливою мімікою.

Змініть темп промови, що увиразнить її.

Погляд спрямовуйте на слухачів. Погляд не зупиняйте на комусь, тривалий погляд є неприємним.

Говоріть, коли настане тиша. Говоріть чітко, нешвидко і немонотонно. Говоріть виразно.

Використовуйте багатий словниковий запас. Коли аудиторія втопилася, говоріть тихіше, поступово підвищуючи голос.

Пауза допоможе зосередити увагу на думках, узагальнити сказане.

Голос – пристосовуйте до середовища:

– тихий голос складає враження, що ви не вірите у власні сили;

– голосна розмова створює враження агресивної людини;

– мова буває незрозумілою, коли людина зневажливо промовляє звуки;

– голос доцільно підвищити при запитанні.

Змінюйте тон голосу – підвищуйте і знижуйте. Говоріть голосно і виразно, але не підвищуйте голосу без потреби. Уникайте повчань.

Поради щодо побудови мовлення:

- чергуйте довгі речення з короткими;
- виступ ведіть від простого до складного, від відомого до невідомого;
- привертайте увагу слухачів з початку виступу;
- часто вживані у промові слова замінійте іншими;
- чітко висловлюйтесь, вибирайте однозначні слова;
- використовуйте жарти, байки й анекдоти.

**Жести:** не робіть незвичних жестів, які привертають надмірну увагу. Жестами супроводжуйте і доповнюйте усне слово; не починайте і не завершуйте виступ несподіваним жестом; жестикуляція не повинна бути безперервною (не потрібно жестикулювати упродовж всієї розмови); урізноманітнюйте жестикуляцію (не користуйтеся однаковими жестами у всіх випадках); жести повинні відповідати своєму призначенню (кількість та інтенсивність їх повинні узгоджуватися з характером повідомлення і співрозмовників).

### **Питання для обговорення**

Яку функцію виконують невербальні засоби спілкування?

Проаналізуйте невербальні засоби спілкування.

Які переваги дає вміння «зчитувати» невербальні сигнали?

Яку роль відіграє просторово-часовий чинник у спілкуванні?

Охарактеризуйте можливості використання візуального контакту у спілкуванні.

Паралінгвістичні особливості невербальної комунікації.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація. – К., 2004.
2. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
3. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
4. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
6. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібн. – К: Кондор, 2006. – 264 с.
7. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
8. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.



9. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
10. Навчальний посібник з курсів «Онови риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
11. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
12. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
13. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
14. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
15. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
16. Риторика: Загальна та судова. – К., 2002.
17. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
18. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
19. Чулінда Л. І., Ларимський І. С. Риторична майстерність. – К., 2000.

## Лекція 4

### Професійне міжособистісне спілкування

#### 1. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття

Міжособистісне сприйняття – сприйняття іншої людини, відображення її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з особистісними властивостями індивіда, якого сприймають, розуміння внутрішнього світу і поведінки співбесідника.

Міжособистісна комунікація – взаємний обмін досвідом людей, які перебувають у просторовій близькості і мають можливість бачити, чути, торкатися один одного, легко здійснювати зворотний зв'язок.

Людині важко бути щасливою, успішно працювати, самовдосконалюватися, самостверджуватися, не контактуючи з іншими. Спілкування – 1) важлива форма людського буття, умова життєдіяльності людей, спосіб їх об'єднання; 2) це міжособистісна і міжгрупова взаємодія, основу якої становлять пізнання одне одного і обмін певними результатами професійної діяльності – інформацією, думками, почуттями, оцінками. Потреба у спілкуванні виникає у перші місяці життя дитини, а на

третьому році в неї виразно проглядає бажання спілкуватися з іншими. У перші сім років у дітей чітко виявляється потреба у доброзичливій увазі, у повазі до них з боку дорослих та у взаєморозумінні. Ця потреба, зазвичай, залишається у людини найважливішою на все життя. Згодом її потреби розвиваються, відбувається перехід від простих форм потреб в емоційному контакті до складніших – у співпраці, інтимно-особистісному, діловому спілкуванні.

Професійне міжособистісне спілкування – це активна взаємодія його суб'єктів. Вони діють один на одного, оцінюють дії, сприймають або не сприймають спрямовані на них думки, оцінки, почуття. Якщо один із суб'єктів виявляє пасивність, спілкування не відбувається. Іноді спостерігаємо: один із співбесідників щось розповідає, інший, як людина ввічлива, начебто слухає, проте зацікавленості змістом розмови не виявляє, до переданої інформації ставиться байдуже. Той, хто говорить, не може залучити співрозмовника до активного обговорення. Отже, взаємодії між ними не відбулося.

Спілкування дає змогу об'єднати людей у групи з метою організації їх спільної діяльності, в якій формуються позитивні міжособистісні взаємини.

Міжособистісні взаємини у спілкуванні – це такі взаємозв'язки між людьми, які об'єктивно виявляються в характері та способах взаємного впливу. Ці взаємини мають для людей не менше значення, ніж їжа та повітря. Якщо ці взаємини погані, взаємодія людей, їхня спільна діяльність стають неможливими. У людини псується настрій, здоров'я, вона не відчуває радості буття. Нездорові міжособистісні взаємини впливають також на характер спілкування.

Важливою рисою міжособистісних взаємин є їхня емоційна основа. Одні люди під час спілкування нерідко без особливих зусиль можуть викликати в інших позитивні емоції, підтримувати гарний настрій. Інші люди вносять у взаємини напругу, пробуджують негативні емоції, тривогу. Тому для успішного спілкування важливо дотримуватись емпатійного способу спілкування. Емпатійний спосіб спілкування передбачає чітке сприйняття внутрішнього світу іншої людини зі збереженням притаманних їй емоційних і змістовних відтінків. Саме ці орієнтації та прояв емпатії у взаєминах є результатом високого рівня культури професійного спілкування.

Процес спілкування відбувається за участі кількох осіб, і кожен є активним суб'єктом. Кожен з учасників прагне створити певну систему інтерпретації поведінки.

Ідентифікація – це спосіб пізнання іншої людини. Це процес ототожнення себе з іншою людиною.

Емпатія – це емоційне співпереживання іншому. Це розуміння іншої людини за допомогою відчуттів, емоцій.

Рефлексія – це механізм самопізнання у процесі спілкування, в основі якого – здатність людини уявляти, як її сприймає партнер по спілкуванню.

«Ефект ореолу». Якщо загальне враження про людину сприятливе, її позитивні якості переоцінюються, а негативні або применшуються, або так чи інакше виправдовуються.

«Ефект поблажливості» – щедра, зайва доброзичливість у сприйнятті й оцінюванні іншої людини найчастіше спостерігається у тих, хто має емоційну підтримку з боку інших людей і не піддається тривогам.

Залежно від специфіки суб'єктів (особистість чи група) виокремлюють міжособистісне і міжгрупове спілкування.

За кількісними характеристиками суб'єктів розрізняють міжособистісне спілкування та масові комунікації.

За характером спілкування може бути діалогічним, монологічним, полілогічним.

За цільовою спрямованістю розрізняють спілкування: анонімне, функціонально-рольове, неформальне, зокрема, інтимно-сімейне, «контакт масок», примітивне, духовне, міжособистісне спілкування друзів, світське.

Кожному з нас щодня доводиться контактувати з багатьма незнайомими людьми. Це спілкування є анонімним. Коли в людини багато контактів водночас, їй хочеться зняти нервову напругу, трохи розслабитися, заспокоїтись. Тому нерідко люди уникають контактів у транспорті чи в черзі: заплющують очі, гортають пресу, дивляться у вікно.

Спілкування виявляється з перших хвилин нашого ставлення до ролі, яку обрали. Скажімо, хтось із нас – підлеглий, а хтось – керівник. Кожен повинен діяти відповідно до своїх функціональних обов'язків, дотримуючись правил професійної культури у спілкуванні.

Основною етичною нормою, якої необхідно дотримуватися у службових взаємовідносинах, є збереження гідності людини незалежно від того, яке місце вона посідає в ієрархічній структурі.

Спілкуючись, люди іноді травмують одне одного, а моральні травми часто є болючіші за фізичні.

Морально-психологічний стан в організації багато в чому залежить від керівника, визначається його особистою поведінкою і моральними якостями.

Одна з японських газет свого часу провела інтерв'ю з президентами великих компаній щодо якостей і стандартів поведінки, необхідних керівникові. Було названо такі: глобальний підхід до проблем; перспективне передбачення; ініціативність та рішучість; безперервне самовдосконалення.

Серед особистісних якостей зазначалися такі: вміння чітко формулювати завдання; готовність вислуховувати думки інших; безкорисливість і лояльність; здатність згуртовувати людей і створювати їм сприятливу атмосферу для роботи.

Керівник перебуває на видоті, його знають усі, про нього говорять, з нього беруть приклад інші. Не випадково американці кажуть, що краще витратити десять тисяч доларів на пошуки розумного, вихованого менеджера, який вміє працювати з людьми, аніж потім витратити сто тисяч доларів через поганого керівника, який не може встановити якісних стосунків з працівниками та клієнтами.

Керівник не повинен виявляти особистих симпатій, провокувати ситуації, що можуть призвести до міжособистісних ексцесів. Вихований, інтелігентний керівник завжди першим вітається з підлеглими. Якщо до керівника в кабінет заходить інша людина, яку він викликав, він пропонує їй сісти. Якщо керівник веде бесіду з підлеглим, він не повинен довго розмовляти телефоном чи мовчки переглядати папери. Якщо розмову завершено, керівник може першим встати з-за столу, щоб дати це зрозуміти іншому. Керівник не повинен припускатися грубощів, принижувати людську гідність свого підлеглого.

У світовій практиці є правила, які забороняють певні дії управлінців, що порушують етичні та морально-психологічні вимоги до спілкування. Серед них такі: не можна впливати на підлеглих нищівною критикою; не потрібно шукати винних, потрібно шукати причини і шляхи подолання недоліків; не можна принижувати гідності працівника, краще проаналізувати його дії; не можна виявляти претензій до працівника у присутності інших, краще висловлювати їх наодинці; не треба боятися хвалити підлеглого, адже успіх окрилює.

Для функціонально-рольового спілкування дуже важливі доброзичливість, повага до людей, вміння бачити перед собою особистість. Про таке ставлення свідчать, зокрема, посмішка, а також уміння сказати людині щось приємне.

Неформальне спілкування передбачає обмін духовними цінностями. Воно динамічне, в його основі – увага до міжособистісних взаємин, а не до престижу чи меркантильних інтересів.

Особливим різновидом неформального спілкування є інтимно-сімейне. Інтимно-сімейне спілкування стосується кожного з нас. Усі ми хочемо, щоб близька нам людина була у спілкуванні з нами культурною, ввічливою, розуміла нас з погляду. Потрібно пам'ятати, що рівень культури близької нам людини часто залежить від нас. Якщо певна особа не виправдала наших сподівань, це означає, що ми не змогли їй допомогти.

«Контакт масок» – формальне спілкування, у якому відсутнє прагнення зрозуміти і враховувати особливості особистості співрозмовника; використовуються звичні маски (ввічливості, суворості, байдужності, скромності, співчутливості) набір жестів, стандартних фраз, що дозволяють приховати щирі емоції, ставлення до співрозмовника.

Примітивне спілкування, коли оцінюють іншу людину, як потрібний об'єкт чи той об'єкт, що заважає: якщо потрібний – то активно вступають у контакт, якщо заважає – відштовхнуть чи застосують агресивні, грубі репліки. Якщо отримали від співрозмовника бажане, то втрачають інтерес до нього і не приховують цього.

Духовне, міжособистісне спілкування друзів, коли можна торкнутися будь-якої теми і не обов'язково вдаватися до допомоги слів – приятель зрозуміє вас за виразом обличчя, рухами, інтонацією. Таке спілкування можливе тоді, коли кожен учасник має образ співрозмовника, знає його особистість, інтереси, переконання, ставлення, може передбачати його реакції.

Суть світського спілкування – у його безпредметності, тобто люди говорять не те, що думають, а те, що прийнято говорити в подібних ситуаціях; думки людей з того чи іншого питання не мають жодного значення і не визначають характер комунікацій.

Кожен вид спілкування передбачає певний специфічний набір прийомів та засобів спілкування, свій «кодекс» спілкування.

Наприклад, кодекс професійного спілкування:  
– ввічливість, такт;

- симпатія: будь доброзичливий, привітний;
- принцип кооперації: «твій внесок повинен бути таким, якого вимагає спільно прийнятий напрям розмови»;
- принцип достатності інформації: «говори не більше і не менше, ніж потрібно в даний момент»;
- принцип якості інформації;
- принцип доцільності: «не відхиляйся від теми, зумій знайти рішення»;
- «передавай думку чітко і переконливо для співрозмовника»;
- «умій слухати і зрозуміти потрібну думку»;
- «умій врахувати індивідуальні особливості співрозмовника».

#### Функції ділового професійного спілкування

Інструментальна функція – дозволяє отримати і передати інформацію, необхідну для здійснення якоїсь дії, прийняття рішення.

Інтегративна функція – використовується як засіб об'єднання ділових партнерів, фахівців і виконавців для спільного комунікативного процесу: вирішення завдання, обговорення ідей, розробки спільного договору.

Функція самовираження – дозволяє самовиразитися і самоствердитися, проявити особистісний інтелектуальний потенціал.

Функція соціалізації – розвиток навичок культури професійного ділового спілкування, ділового етикету.

Експресивна функція – за допомогою цієї функції ділові партнери прагнуть виразити і зрозуміти емоційні переживання один одного, що часто виражається через невербальні засоби.

Професійні особливості мовленнєвої взаємодії студентів полягають в організованості залежно від сутності й змісту професійного спілкування, доборі мовних засобів відповідно до потреб, завдань міжособистісної культури спілкування. Важливі його характеристики – змістовність, логічність, точність, стислість, простота та емоційна виразність, образність, барвистість мовлення, правильна вимова, вільне, невимушене опанування словом, відмова від вульгаризмів..., фонетична виразність, інтонаційна розмаїтість, чітка дикція...

Позитивне навантаження в етикетному мовленні студентів мають поради та пропозиції, як діяти за певних обставин. Скажімо: *«раджу тобі займатися легкою атлетикою, щоб загартувати організм»*. У відповідь: *«щиро дякую за пораду, я нею обов'язково скористаюся»; «із великим задоволенням»*.

Студенти рідко вживають вислови-відмови: *«я вдячний за пропозицію, та не можу погодитися, бо невдало виконую функцію нападника у грі»*; *«я не погоджуюся на цю пропозицію»*. Ці вислови чітко висловлюють позицію студента.

Вітальні конструкції у мовленні студента найчастіше є виявом побажань. До прикладу, *«сердечно вітаю тебе із вступом до ЛДУФК і зичу тобі міцного здоров'я, успіхів у навчанні та майстерності у спорті»*. Репліки-відповіді на привітання – *«щиро дякую, дозволь і тебе привітати»*.

Виявом етикету є подяка за добре слово. Наприклад, *«дякую за підтримку на змаганнях»*. Відповіддю можуть бути репліки: *«мені було приємно»*; *«я рада, що ти задоволена»*. Виражають схвалення репліками: *«я захоплений твоїм виступом»* або ж *«ти прийняв правильне рішення»*. Компліменти у мовленнєвій практиці є висловами високого рівня якості. Наприклад, *«ти першокласний фахівець-спортсмен»* або *«у тебе чудовий вигляд»*.

Широковживаними є зауваження: *«змушений зауважити; ти не добре став у лаву»*.

Найуживанішими формулами висловлення власного погляду є: *«на мою думку, ...»* або: *«я переконаний...»*, або *«ти досягнеш спортивного успіху»*.

Багатим є словничок прощальних фраз. Скажімо, *«до зустрічі»*; *«зичу здоров'я»*; *«нехай тобі щастить»*; *«рада буду тебе бачити на змаганнях із стрільби»*. Професійна діяльність передбачає високий рівень культури спілкування, який засвідчує вміння майбутніх фахівців спорту реалізувати свої можливості у спілкуванні, здатність засвоювати, передавати почуте або свої враження. У професійному спілкуванні здебільшого послуговуються особистісним підходом до висловлювання: *«я переконаний»*; *«я хочу порадитися з Вами»*.

Мовна проблема в Україні все ще потребує значної уваги. Висококультурна особистість повинна вільно володіти українською мовою, а не користуватися жалюгідним суржиком. Проте нерідко у процесі спілкування у студентському середовищі ще використовуються мовні недоречності: *«ей, ти, іди сюди...»*. Тому під час міжособистісного спілкування потрібно зважати на засоби і манеру спілкування, завчасно виправляти недогляди, особливо уникати неправильного перекладу словосполучень. До прикладу, *оспаривать первенство – змагатися за першість; молниеносная партия – миттєва партія; удалить с поля игрока – вилучити, вивести гравця з поля; ниряние – пірнання*.

Іншим негативним явищем є суржик: *в одну шеренгу стройся – в лаву шикуйсь; спортсмен зайняв друге місце – спортсмен посів друге місце; палатка – намет*. Слід пам'ятати, що навіть правильні, але іншомовні слова іноді доцільно замінювати українськими конструкціями. Наприклад, *фортуна – успіх, талан, доля; фінальний – завершальний, заключний; призер змагань – переможець змагань; фігура – постать*.

Доречно нагадати думку відомого філософа Конфуція щодо мовної проблематики: *«Якщо мова є неправильною, то вона не означає того, що має означати, а тоді моральність і будь-яке мистецтво будуть занепадати, справедливість зійде на манівці»*.

Сучасні учені-психологи виокремлюють чинники, що ускладнюють спілкування: погрози; негативна критика; образи, образливі порівняння, прізвиська; апеляція до обов'язків: «ти не повинен»; «ти не маєш права»; натяки без розкриття важливої інформації: «якщо ти будеш поводити себе добре, я зможу допомогти тобі»; упереджений діагноз мотивів поведінки: «у тебе нема бажання займатися тренуванням»; зміна теми: «це дуже цікаво, але поговоримо про твої спортивні досягнення».

Посиленню ефективності самовиховання у мовленні сприяє дотримання майбутніми фахівцями таких рекомендацій: доступна розповідь про потребу вживання висловів мовленнєвого етикету; популяризація національних традицій з використанням висловів мовленнєвого етикету; проведення конкурсів з метою популяризації висловів мовленнєвого етикету.

Успіх професійного спілкування залежить, насамперед, від культури самого спілкування. Спілкуючись, студенти проявляють тактовність щодо інтересів своїх співрозмовників, оскільки мова йде про елементи конкуренції, слави та успіху. Студенти прислухаються до думки колег, розуміють настрої один одного, рівень дискусійності.

Оволодіння українською мовою – не лише елемент професійної підготовленості, а й загальної культури.

Отже, за умови повноцінного функціонування української мови можна сподіватися на активніший процес вжитку висловів мовленнєвого етикету. Українська мова має значні ресурси для збагачення культурного фонду мовленнєвого етикету майбутніх фахівців спорту. Сучасна мовна практика у галузі спорту потребує виважених підходів та ґрунтовного вивчення історичної спадщини, а використання висловів мовленнєвого етикету у роботі із студентами вищих закладів освіти спортивного



спрямування є одним із безпосередніх чинників їхньої професійної підготовки.

## **2. Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні**

У діловому, професійному та й у повсякденному спілкуванні маніпуляції – звичайна річ. Прикладів маніпуляцій існує безліч. Виробляються вони за певними схемами, що однаково діють як у побутовому, так і в професійному спілкуванні.

В основі маніпуляції використання слабкостей співрозмовника. Ніхто не бажає видатися боягузом, нерішучим, жадібним, нерозумним. Навпаки, кожен бажає виглядати гідно, бути великодушним, відчувати свою перевагу, значущість, отримати похвалу.

Маніпулятор відрізняється нещирістю, байдужістю до партнера, прагне до експлуатації й контролювання інших. Маніпулятор прагне використовувати людей.

Маніпуляція спілкування є корисливою стосовно співрозмовника (лестоці, залякування, брехня, «напускання туману»).

Виокремлюють причини маніпулятивної поведінки, корені яких – у нещирості:

- недовіра;
- неготовність зізнатися у людських слабкостях;
- непередбачуваність життя;
- прагнення догодити усім.

Характерні риси маніпулятора (І. Шостром):

- неправда (фальш, шахрайство) – використання різних методів і розігрування ролей;
- неусвідомленість значення життя, апатія, нудьга;
- закритість;
- цинізм – не довіряє ні собі, ні іншим.

Можливість маніпулювати притаманна самій людині, у її нерозумінні самої себе.

Чотири джерела маніпулювання:

1. Людьми керують їхні потреби.
2. Кожна людина має слабкості.
3. Кожний характеризується деякими пристрастями.
4. Люди звикли діяти за правилами, дотримуватись ритуалів.

Усе це може бути використано і використовується маніпуляторами.

У спілкуванні з маніпулятором повинні переважати:

- почуття такту і самоконтролю (не сприймайте надто емоційно ситуацію);
- довіра до власних сил;
- намір змінити звичний сценарій і запропонувати власний;
- налаштованість на спільне вирішення проблеми.

### **3. Імідж**

Для кожної людини важливо, як вона виглядає в очах інших. Цією проблемою займається галузь знань – іміджелогія.

Імідж (англ. образ) – 1) візуальна привабливість особистості. Багато людей від природи мають привабливий імідж, але, зазвичай, симпатії людей здобуваються завдяки мистецтву самопрезентації; 2) складання враження про себе, організоване і структуроване в контексті «Я». Зовнішній вигляд сигналізує про професійно-ціннісні властивості особистості і сприяє формуванню репутації. Зовнішній вигляд людини – це символ, що без слів розповідає про характер, темперамент, фінансові можливості, смак людини, про те, до якого передбачуваного кола професій вона належить, іноді навіть про родинний стан.

Якості особистості: зовнішність, голос і вміння вести діалог, можуть зіграти вирішальну роль у створенні кар'єри і навіть у всьому житті.

Е. Джонс і Т. Пітман у 1982 р. описали деякі стратегічні техніки самопрезентації, які люди використовують у повсякденному житті – прикрашання, самовихваляння, прагнення зробити себе привабливим, справити враження, описуючи свої таланти і знання.

Пріоритетні якості у позитивному іміджі людини:

- комунікабельність (легкість контакту),
- емпатичність (співпереживання),
- рефлексивність (розуміння іншої людини),
- красномовність (вплив словом).

Ці якості характеризуються як «уміння подобатися людям».

Ці здібності – основа успішного створення особистого іміджу.

### **4. Типи співрозмовника**

Кожна людина володіє своєрідною, неповторною манерою спілкування. Основними критеріями для класифікації типів ділового співрозмовника є такі: компетентність, відвертість;

володіння способами спілкування з іншими учасниками розмови, зацікавленість у темі і досягненні успіху бесіди.

Абстрактні типи поведінки людей у спілкуванні:

1. «Самоправець», «нігіліст». Розширює межі ділової розмови. Нетерплячий, нестримний. Своєю позицією бентежить співрозмовника, провокує на незгоду з його аргументами і висновками. Така людина шукає і знаходить тих, хто винен. Диктатор, поводить ся зверхньо, говорить різко, перебиває інших, прагне у такий спосіб здобути авторитет. У глибині свідомості знає, що без інших нічого не вартий, тому радіє, якщо люди йому підкоряються, при цьому отримує задоволення.

Рекомендації:

- обговоріть можливі суперечливі моменти завчасно і наодинці;
- будьте переконаними у власній компетентності;
- встановіть контакт із співрозмовником, зробіть своїм прихильником;
- віч-на-віч з'ясуйте причини негативної позиції;
- у критичний момент припиніть колективну розмову.

2. «Оптиміст». Найприємніший тип ділового партнера. Доброзичливий і працелюбний, прагне до співпраці. Поведінка такої людини – послідовна, гармонійна. До інших вона ставиться відверто, щиро. Знаходить вихід із будь-якої складної ситуації. Це цілісні особистості, здатні до особистісного зростання, викликають повагу й довіру до себе. У їхньому товаристві усі почуваються добре. Ці особи мають високий рівень культури спілкування і потенційні можливості для її підвищення.

Рекомендації:

- спонукайте до активної участі у дискусії;
- у складних ситуаціях звертайтеся до «оптиміста».

3. «Всезнайко». Упевнений, що все знає краще за всіх. Має щодо будь-якого питання власну думку і постійно вимагає надати йому слово для виступу.

Рекомендації:

- надайте йому роль ведучого бесіди;
- періодично делікатно нагадуйте, що інші теж бажають висловитися;
- дайте змогу «усезнайці» резюмувати, формулювати проміжні висновки.

4. «Базіка». Не вміє вислуховувати інших, часто перебиває співрозмовника. Це нетерпляча, невитримана, збуджена особа. Нетактовно і без причини втручається у хід бесіди. Не контролює

час, що витрачають учасники бесіди на вислуховування його промов.

Рекомендації:

- дайте йому місце коло авторитетної особи;
- коли «базіка» почне відхилятися від теми розмови, його слід зупинити і запитати, у чому він бачить зв'язок з предметом обговорення;
- не виходьте за межі професійного спілкування;
- встановіть регламент.

5. «Боягуз». Невпевнений у собі. Відмовчується, щоб не виставляти себе на посміховисько або не здаватися безглуздим. Охоче промовчить, ніж щось скаже. Боїться здаватися смішним.

Рекомендації:

- запитуйте конкретно і зрозуміло;
- засвідчуйте доброзичливість, зацікавленість у його думці;
- допомагайте йому чітко формулювати думки;
- не глузуйте;
- застосовуйте схвальні вислови;
- акцентуйте увагу на позитивних моментах його висловлювань;
- виявляйте інтерес до нього самого та його справ.

6. «Витриманий співрозмовник або обережний». Така людина в розмові прагне догодити іншим, часто просить вибачення, не вступає у суперечки. Говорить так, ніби нічого не може зробити самостійно, не отримавши схвалення від інших, погоджується з будь-якою критикою щодо себе, вдячна за те, що з нею розмовляють. Буває замкненою, не завжди підтримує ділову бесіду.

Рекомендації:

- зацікавте співрозмовника проблемою;
- спробуйте з'ясувати причини такої поведінки.

7. «Незацікавлений». Тема бесіди йому не цікава. Охоче «проспав» би усю бесіду. Не реагує на запитання, говорить недоречно, невчасно, невлучно. Виникає враження, що все, що відбувається навколо, його не цікавить. Щоб вступити з такою людиною в контакт, потрібно з'ясувати, що для неї може мати суттєве значення.

Рекомендації:

- запитуйте в інформативному ракурсі, щоб залучити до бесіди;
- з'ясувавши позицію, уникайте запитань з відповідями «так» і «ні»;

– з'ясуйте коло його інтересів.

8. «Поважна персона». Не терпить жодної критики. Амбітна. Вважає себе кращою за інших, а власні пропозиції єдино правильними.

Рекомендації:

– не гарячуйте;

– просіть особу висловитися;

– наголосіть особі, що вона така сама, як інші. Добре при цьому використовувати прийом протиставлення на зразок: «Так..., проте»;

– підготуйте особу до контраргументації: «Ви маєте рацію. Чи врахували ви те, що?».

9. «Допитливий». Не може втриматися, щоб не поставити питання про все і про всіх.

Рекомендації:

– на інформативні запитання відповідайте відразу;

– переадресуйте йому запитання (це змусить «допитливий тип» розмірковувати над проблемою, яку винесено на обговорення).

Наведені класифікації – умовні. Однак вони допомагають навчитися самостійно розпізнавати особливості своїх співрозмовників і використовувати це для того, щоб краще й швидше порозумітися з людьми, встановити контакт, досягнути успіху під час спілкування.

### **Питання для обговорення**

1. Що таке емпатія?
2. Яке значення має ідентифікація і рефлексія у спілкуванні?
3. Яке значення у спілкуванні має формування першого враження?
4. Що таке імідж?
5. Які якості формують позитивний імідж?

### **Завдання для самостійної роботи**

1. Проаналізуйте імідж будь-якої відомої людини з погляду її складових, процесу формування і сприйняття іншими.
2. Змоделюйте ситуацію свого працевлаштування.

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.

3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
5. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2006. – 264 с.
6. Волкова Н. П. Педагогіка: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Либідь, 2001. – С. 431.
7. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
8. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
9. Малахов В. А. Етика: Курс лекцій: Навч. посібн. – 4-те вид. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
10. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
11. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
12. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
13. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
14. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
15. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
16. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
17. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
18. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.
19. Чулінда Л. І., Ларимський І. С. Риторична майстерність. – К., 2000.

## Лекція 5

### Професійно-педагогічне спілкування

#### 1. Специфіка професійно-педагогічного спілкування

Педагогічне спілкування – професійне спілкування викладача із студентами у процесі навчання і виховання, що має певні педагогічні функції.

Це спілкування спрямоване на створення сприятливого психологічного клімату, оптимізацію навчальної діяльності і взаємин між педагогом і вихованцями. Професійне спілкування об'єднує людей для спільної діяльності. Воно розширює можливості пізнання загальнолюдського досвіду, засвоєння суспільних норм, цінностей, знання і способів діяльності. Фахівець формує себе як особистість.

Мета професійно-педагогічного спілкування полягає у передачі професійного досвіду (знань, умінь, навичок) від педагога вихованцям.

Вища цінність професійно-педагогічного спілкування – індивідуальність педагога і вихованця.

Власна гідність і честь педагога, гідність і честь вихованців – найважливіша цінність професійного педагогічного спілкування.

Різновиди професійно-педагогічного спілкування:

- безпосереднє спілкування між студентами, викладачами;
- спілкування, пов'язане з підготовкою і забезпеченням майбутньої професійної діяльності;
- опосередковане спілкування під час читання, писання, конспектування, перегляду відеоматеріалів.

Мистецтво педагога полягає у здатності допомогти пізнати нові знання, здобути нові навички вихованцям. Пасивне сприйняття ідей чи фактів не є освітою.

Стиль професійного спілкування, що задається викладачем, суттєво впливає на ставлення студентів до навчального предмету.

Велика дистанція між викладачем і студентами зумовлює ситуацію, коли студенти приховують своє нерозуміння. Близька дистанція викликає у студентів ілюзію необов'язковості, небажання вичерпно засвоювати навчальний предмет.

Конфлікт призводить до ігнорування студентами вимог викладача. Необ'єктивність викладача до студента, занижена оцінка здібностей і знань студента можуть спричинити емоційні травми. Важливим є вміння викладача організувати навчальний процес. Ефективність професійно-педагогічного спілкування викладача залежить від рівня сформованості його комунікативної культури.

Основою комунікативної культури є комунікабельність людини. Під комунікабельністю розуміють здатність відчувати задоволення від процесу спілкування з іншими людьми. Некомунікабельні або малокомунікабельні педагоги швидко втомлюються.

Професійно-педагогічне спілкування передбачає наявність таких умінь:

- правильно планувати і здійснювати комунікацію;
- швидко знаходити комунікативні засоби, що відповідають творчій індивідуальності викладача і студента;
- відчувати та підтримувати зворотний зв'язок у спілкуванні.

Компоненти професійно-педагогічної комунікативності педагога:

- потреба у систематичному спілкуванні з вихованцями у найрізноманітніших сферах;
- емоційне задоволення на всіх етапах спілкування;
- наявність здібностей, комунікативних навичок та вмінь.

Професійна компетентність проявляється у чіткому інформативному змісті, переданому чіткою, зрозумілою, правильною мовою. Викладач повинен бути добре підготовлений, володіти прийомами спілкування, мати досвід, бути комунікабельним. Виразним засобом є інтонація.

Комунікативна компетентність – 1) здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми; 2) сукупність знань, умінь і навичок, що включають: функції спілкування й особливості комунікативного процесу; види спілкування й основні його характеристики; засоби спілкування (вербальні і невербальні); види слухання і техніки його використання; «зворотний зв'язок» (питання і відповіді); психологічні і комунікативні типи партнерів; форми і методи ділової взаємодії; технології і прийоми впливу на людей; самопрезентацію і стратегії успіху.

## **2. Функції професійно-педагогічного спілкування**

Функції професійно-педагогічного спілкування:

- пізнання особистості,
- обмін інформацією,
- організація діяльності,
- обмін ролями,
- співпереживання,
- самоствердження.

На результати педагогічної взаємодії впливають уміння викладача:

- мобілізувати студентів на пізнавальну діяльність, ставити питання,
- спілкуватися з групою й окремою особистістю,
- вести спостереження,



- організовувати колектив,
- володіти власним настроєм, голосом, мімікою, рухами.

Правила, які оптимізують навчальний процес:

- встановлення особистісного контакту. Студент відчуватиме звертання саме до нього (називаємо на ім'я, повторюємо вдало висловлене міркування вихованця);
- власне ставлення, що виявляється в тому, як ми усміхаємося (відверто, невимушено чи скептично), з якою інтонацією говоримо, як експресивно забарвлені наші рухи (стримані чи зневажливі), яку обрали дистанцію;
- спільна діяльність – окреслення спільного «ми» у майбутньому;
- розуміння внутрішнього стану студентів, їхнього настрою;
- вияв інтересу до студентів. Це означає – слухати їх, ставити запитання і цінувати їхню думку, співпереживати, виокремлювати позитивне, говорити компліменти, робити все, що підтримує вихованця у його позитивних намірах;
- створення ситуації успіху, схвалення потенційних можливостей, зняття страху перед можливою помилкою, надання допомоги вихованцям.

Труднощі в ефективному спілкуванні

Неспівпадіння настанов: викладач приходить на заняття з цікавим задумом, захоплений ним, а студенти байдужі, незібрані, неухважні, внаслідок чого недосвідчений викладач відчуває роздратування, нервує.

Страх аудиторії: характерний для педагогів-початківців, які опанували матеріал, підготувалися до заняття, але сама думка про безпосередній контакт з вихованцями лякає їх.

Відсутність контакту: викладач діє «автономно» (наприклад, починає щось розповідати або писати на дошці завдання).

Негативне ставлення до аудиторії.

Страх педагогічних помилок (запізнитися на заняття, не знати відповіді на запитання, не знайти спільної мови з аудиторією).

Наслідування: недосвідчений викладач наслідує манеру спілкування іншого викладача, не враховуючи власну педагогічну індивідуальність.

Несприйняття естетики зовнішнього вигляду, особливостей міміки.

Емоційний дискомфорт (поганий настрій, негативні емоції).

Ефективне спілкування відновлюється за допомогою психологічного налаштування.

### Ознаки психологічного комфорту:

Соціальна ознака – не нав'язувати, а радити.

Гностична ознака – уважне спостереження за реакцією слухача.

Естетична ознака – самоконтроль поведінки.

Емоційна ознака – прагнення доповнити спілкування позитивом.

Психологічна ознака – оптимістичне прогнозування педагогічної діяльності.

### Моделі спілкування:

Модель 1. «Монблан». Педагог мало цікавиться успіхами студентів. Контактує лише для повідомлення інформації. Аудиторія стає пасивною.

Модель 2. «Китайська стіна». Педагог виявляє зверхність, зневажливе ставлення до вихованців.

Модель 3. «Локатор». Викладач зосереджує увагу або на групі слабких, або сильних студентів.

Модель 4. «Робот». Педагог діє за програмою, незважаючи на обставини.

Модель 5. «Я сам». Викладач постає в ролі головної дійової особи, гальмуючи вияви ініціативи з боку студентів.

Модель 6. «Гамлет». Постійно вагається у правильності дій, чи зрозуміють його, чи правильно відреагують.

Модель 7. «Приятель». Викладач за дружніх стосунків втрачає діловий контакт.

Модель 8. «Тетерев». Педагог чує лише себе, не усвідомлює переживань та потреб студентів.

Педагог, як і актор, повинен знати і відчувати аудиторію, розуміти, на кого орієнтуватися і кому допомагати. Необхідно зважати на вік, стать, професійну спрямованість.

### Засоби невербального спілкування педагога.

Вираз обличчя викладача повинен відповідати характеру мовлення. Він має виражати впевненість, схвалення, невдоволення, радість, зацікавленість, обурення.

Усмішка свідчить про доброзичливість, привітність.

Візуальний контакт з аудиторією повинен бути постійним. Аудиторія повинна відчувати доброзичливе ставлення педагога, його підтримку.

Важливо, щоб вихованці під час відповіді бачили викладача уважним, зацікавленим, небайдужим.

Рухи тіла, рук допомагають передавати вербальну інформацію, дозволяють виокремити головне. Плечі і руки повинні бути розслаблені.

Красива, виразна постава педагога виражає внутрішню гідність особистості.

Пряма хода, зібраність говорять про впевненість педагога у своїх силах, знаннях.

Сутулість, опущена голова, руки, що звисають, свідчать про внутрішню слабкість людини, її непевність у собі. Коліна повинні бути розслаблені.

Жест педагога повинен бути органічним і стриманим. Без різких рухів.

Педагогічна техніка – це сукупність використаних педагогом прийомів. Її засобами є мова і невербальні засоби спілкування.

Структура процесу професійно-педагогічної взаємодії:

- моделювання педагогом майбутнього спілкування;
- організація спілкування в момент початкової взаємодії;
- управління спілкуванням під час педагогічного процесу;
- аналіз спілкування, що відбулося;
- моделювання подальшого спілкування.

Педагогічне мовлення має забезпечувати:

- ефективне спілкування, взаємодію між педагогом і вихованцями;
- позитивний вплив педагога на свідомість вихованців;
- сприйняття, усвідомлення і закріплення знань у процесі навчання;
- раціональну організацію навчальної і практичної діяльності студентів;

Велике значення у педагогічному спілкуванні мають невербальні засоби спілкування. Уміле їх використання дає можливість викладачеві суттєво вплинути на навчальний процес.

### **3. Імідж педагога**

Імідж (англ. образ) – 1) візуальна привабливість особистості; 2) складання враження про себе, свідомо організоване і структуроване в контексті «Я».

Майстру важливо, яким його бачать інші. Його завдання – самопрезентація.

Самопрезентація – короткотривалий, організований процес подання інформації про себе у вербальній і невербальній поведінці. Педагог повинен подати себе, свій характер, свій

ситуативний стан так, щоб справити відповідне враження на аудиторію. Він відстоює створений ним образ.

Велике інформаційне навантаження має зовнішній вигляд педагога. Педагог повинен ідеально виглядати, бути впевненим і мати почуття гумору. Зовнішній вигляд викладача повинен бути естетично виразним. Неприпустиме недбале ставлення до своєї зовнішності, але і надмірна увага до неї – недоцільна.

Зовнішня культура оратора – система засобів щодо створення іміджу промовця, яка базується на контролі зовнішнього вигляду (зачісці, одязі), постави, погляду, жесту, голосу. Зачіска, одяг, прикраси в одязі педагога повинні гармоніювати. У використанні косметики, підборі одягу й аксесуарів викладач повинен завжди дотримуватись почуття міри і розуміння ситуації.

Естетична виразність педагога виявляється й у тому, наскільки привітний у нього вираз обличчя, у зібраності, стриманості рухів, у поставі. Навіть у тому, як викладач заходить до аудиторії, як дивиться, вітається, рухається по аудиторії – у всіх «дріб'язках» виявляється особистість педагога і його вплив на аудиторію.

Викладач, який знайомиться із студентами, для посилення авторитетності може скористатися прийомами самореклами, щоб виокремити важливі професійні особливості. Це посилить довіру аудиторії.

Елементами самореклами можуть бути і такі невербальні засоби, як поза, постава, хода, жести. Правильна постава створює відчуття впевненості, спокою і високої самооцінки. Досить упевненою повинна бути і хода: усе говорить про зібраність і діловитість. Значне місце серед невербальних засобів самореклами мають міміка і жестикуляція.

Жест – система міміки, рухів рук і тіла, що відіграє допоміжну, але важливу роль у ораторському виступі. Жести посправжньому підсилюють виразність промови, прикрашають її, допомагають виокремити основні думки. Ними можна виразити своє ставлення до аудиторії й передати емоційний стан. Найбільша увага приділяється експресії обличчя.

#### **4. Етика спілкування і толерантність як принцип культури педагогічного спілкування**

Толерантність трактується як терплячість, витривалість педагога щодо поведінки вихованців і колег. Толерантність є в основі взаємної довіри і розуміння. Вона допомагає випереджувати конфлікти, сприяє прояву доброзичливості.

Етика оратора – сукупність моральних норм і правил, які визначають ставлення оратора до своїх обов'язків, до слухачів, до підготовки виступу. Етична риторика ґрунтується на основоположних, ключових загальнолюдських цінностях – моральних вимогах. «Золоте правило» оратора – «не зашкодь іншому словом».

Велике значення для ефективного спілкування мають такі етичні цінності, як чесність, відвертість, безкорисливість, довіра, милосердя, подяка, турбота, дотримання слова.

У педагогічній діяльності часто виникають конфлікти як невідповідність позицій педагога і вихованця.

Конфлікт – це зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій.

В основі будь-якого конфлікту – неспівпадіння інтересів, бажань.

Є конфлікти поведінки (вчинків), що виникають через порушення вихованцями правил поведінки на заняттях.

Є конфлікти взаємин, що виникають у сфері емоційно-особистісних стосунків студентів і викладачів у процесі педагогічної діяльності.

Рекомендації:

Необхідно уміти розрядити емоційну напругу.

Спробувати зрозуміти мотиви поведінки співрозмовника. Висловити своє ставлення до сформованої ситуації.

Необхідно усвідомити те, що поєднує вас з вихованцем, вийти на позицію «ми».

Проаналізувати причини виникнення конфлікту і можливості запобігання.

Завжди легше уникнути гострого зіткнення, ніж погасити його.

Педагог повинен володіти педагогічним тактом.

Педагогічний такт – це доцільний вплив педагога на вихованців; вміння встановлювати з ними ефективний стиль спілкування; вміння виявляти повагу до вихованців і зберігати почуття власної гідності.

Педагог повинен володіти мистецтвом переконання.

Переконання – механізм впливу на особистість, що здійснюється за допомогою логічного обґрунтування інформації.

Є три важливих чинники культури педагогічного спілкування – це ораторське мистецтво педагога, тактика мовленнєвого спілкування та темпоритм.

Ораторське мистецтво педагога – володіння словом як ефективним засобом впливу на аудиторію. Ґрунтується на культурі мислення, глибокому знанні певного матеріалу, досконалому володінні літературною мовою, немовними аспектами лекторського мистецтва, культурою спілкування.

Тактика мовленнєвого спілкування – сукупність прийомів ведення бесіди і поведінки на певному етапі в межах окремої розмови. Вона містить конкретні прийоми встановлення і підтримки контакту з аудиторією і впливу на неї.

Темпоритм – швидкість і тривалість звучання окремих слів, складів, а також пауз у сполученні з ритмічною організованістю.

Необхідно зважати також на статусну роль.

Статусна роль – поведінка, запропонована людині її соціальним (віковим, статевим, посадовим) становищем чи статусом.

Взаємодія – найважливіша складова педагогічного спілкування. У педагогічному процесі педагог здійснює на вихованців не лише навчальний вплив, він також впливає на них своєю особистістю, духовністю, емоційністю, отримуючи від них відповідний відгук, зумовлений їхніми індивідуально-особистісними особливостями й емоційним станом.

Вплив – це дія на стан, думки, почуття і вчинки іншої людини за допомогою вербальних і невербальних засобів, у результаті якої відбуваються зміни в поглядах чи поведінці.

Тактовність оратора – одна з етичних якостей оратора, що виражається в уважному ставленні до слухачів, у врахуванні їхніх можливостей сприйняття матеріалу різної складності, їх досвіду, знань, інтересів.

Педагогічний такт – це доцільний педагогічний вплив педагога на вихованців, уміння встановлювати ефективний стиль спілкування.

Виділяють три основних стилі поведінки керівників і педагогів: авторитарний, демократичний і ліберальний.

Усі варіанти стилів педагогічного спілкування можна віднести до двох типів: діалогічного, монологічного і полілогічного.

У педагогічному спілкуванні використовується маніпулятивна поведінка, що стає можливою у результаті виникнення різноманітних потреб людей.

У процесі педагогічного спілкування використовуються психологічні механізми впливу: зацікавлення, переконання.

У процесі педагогічного спілкування формуються міжособистісні взаємини. Міжособистісні відносини мають дві сторони: сприйняття і розуміння один одного.

### **Питання для обговорення**

1. У чому полягає мета професійно-педагогічного спілкування?
2. Назвіть і охарактеризуйте функції професійно-педагогічного спілкування.
3. Що таке педагогічний такт?
4. Назвіть і охарактеризуйте моделі педагогічного спілкування.
5. Назвіть причини маніпулятивної поведінки у навчальному процесі.
6. Розкрийте поняття «педагогічна техніка».
7. Які конфлікти виникають у педагогічній діяльності?
8. Назвіть функції професійно-педагогічного спілкування.
9. Комунікативна поведінка педагога як чинник мотивації навчальної діяльності.
10. Які проблеми перешкоджають взаєморозумінню педагога з вихованцями?
11. Як можна налагодити контакт з вихованцями в разі виникнення конфліктної ситуації?

### **Завдання для самостійної роботи**

Поміркуйте, як можна запобігти виникненню конфліктів під час навчального процесу?

### **Рекомендована література**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика. – Львів, 2001.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
5. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібн. – К: Кондор, 2006. – 264 с.
6. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Л.: Лениздат, 1992.
7. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
8. Корнєв М. Н., Коваленко Л. Б. Соціальна психологія. – К., 1995.

9. Криксунова И. Создай свой имидж. – СПб.: Лань, 1997.
10. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
11. Савенкова Л. О. Комунікативні процеси у навчанні: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1996.
12. Савенкова Л. О. Педагогічне спілкування: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1997.
13. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 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. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
18. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
19. Рыбакова М. М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе. – М., 1991.
20. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
21. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.



## Завдання для самостійної роботи з дисципліни «Професійна риторика»

### Тема 1.

1. Підготуйте доповідь на одну із тем: Риторика як наука. Місце ораторського мистецтва в житті суспільства.

2. Підготуйте інформаційну промову про популярний вид спорту; про обраний вид спорту (на вибір).

3. Підготуйте вітальну промову.

4. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *дякую. Щиро дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Глибоко вдячний. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу.*

### Рекомендована література

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
6. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
7. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 2.

1. Підготуйте доповідь на тему: Ораторське мистецтво у професійній підготовці фахівця.

2. Обґрунтуйте твердження, що риторика – це найоптимальніший шлях мовленнєвого розвитку.

3. Підготуйте агітаційну промову про популярну спортивну програму; про популярний фільм на спортивну тематику (на вибір).

4. Підберіть приклади до стилів мовлення.

5. Чи доречно вживати у діловому мовленні подані тавтологічні вислови? Яку функцію виконує тавтологія в поезії, у народних піснях? Моя власна думка. Моя особиста справа. Моє

особисте враження. Пам'ятні сувеніри. Період часу.  
Сьогоднішній день.

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
7. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 3.

1. Виконайте завдання у комунікативних ситуаціях:

а) в університеті: «Поспілкуйтесь з одногрупником, який не склав іспит, налаштуйте його на позитив»; б) на експозиції: «Поспілкуйтесь з відомим художником, якого випадково побачили на виставці картин».

2. Наведіть варіанти привітань, прощань із знайомими чи близькими людьми.

3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *вибачаюсь, я хотів поговорити на рахунок квартири. Поговорили по душам. Я зайду до вас в десять годин. Я подзвоню в три години. Мене визивають до начальника. Він поводився високо мірно. Я вже устроївся на роботу. Напишіть слідуєчу об'яву. Слід перевести об'яву на українську мову. Повістка дня слідуєча. Я виступаю з докладом.*

4. Обговорення проблемних питань:

Які проблеми перешкоджають взаєморозумінню педагога з вихованцями?

Як можна налагодити контакт з вихованцями в разі виникнення конфліктної ситуації?

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.

2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.

#### **Тема 4.**

1. Підготуйте конспект: Арістотель. Риторика (фрагменти). Літ.: Сагач Г. Риторика. – С. 301. Цицерон. Три трактати про ораторське мистецтво. Літ.: Сагач Г. Риторика. – С. 307. Афористичний золотослів: якості оратора; оратор і аудиторія. (Літ.: Сагач Г. Риторика. – С. 447-452).

2. Охарактеризуйте особистісні якості, які розвивають професійні вміння оратора (культура мислення, культура мовлення, культура поведінки).

3. Охарактеризуйте стиль спілкування свого приятеля.

4. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його: *сделал вид; и вида не подал; сделал для вида; в виде опыта; в виде подарка; быть на виду; ему нечего терять; терять голову; терять сознание; терять время; стоит внимания.*

#### **Рекомендована література**

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. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 5.

1. Робота з «Риторичним словником».
2. Викладіть свої думки про обраний Вами вид спорту у формі листа.
3. Прокоментуйте заповідь оратора: «Якщо хочеш стати хорошим оратором, стань спочатку вихованою людиною».
4. Зробіть переклад українською мовою, обґрунтуйте його: *это не в счет; покончить счеты; жить на чужой счет; в конечном счете; считать возможным; считать своим долгом; каждая минута на счету; хочу сказать на этот счет; не возьму в толк; сбиваться с толку; мягкая мебель; моя фамилия записана последней.*

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
5. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 6.

1. Зробіть текст яскравим, художнім, емоційним, послуговуючись різноманітними риторичними фігурами. Приклад: *І знову осінь. Дощі. Стихає спів птахів. Замовкають діброви. Поблизу озеро. Воно розташоване у затінку дерев. Дерев у вбранні. Кружляє листя. Сохнуть трави. Тягнуться до останнього тепла квіти. Пора згасання природи.*

2. Створіть казку зі складеними словами: думати-гадати, радість-щастя, стежина-доріжина, сама-самісінька, легенди-загадки, час-епоха, мрія-бажання.

3. Чому ненормативними є вислови: *справи відкладали із-за нових обставин. Недостатків у нас багато. Ми не маємо достатніх навиків. Нічого в нас не отримується. Ми знайшлися в тяжкій положенні. Нас заставили це зробити. Ему нічого губити. Губити голову. Губити час. Із-за власної необережності. Сварка із-за дурниці.*

4. Поясніть: чому не є взаємозамінними слова «об'єм» і «обсяг»? Чи можна вживати слово «учбовий»?

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
4. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
5. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 7.

1. Прокоментуйте вислови: «Могутнім і чарівним слово стає лише тоді, коли вимовлене вміло, щиро і вчасно»; «Слухайте не промову, а людину, яка говорить з вами».

2. Доберіть до поданих слів означення-характеристики: *аромат, багаття, вишня, вода, жито, колосся, мед, яблуня, мова, зима, ліс, троянда, листя, небо, трава, птах, осінь, кішка, книга, земля, місто, людина. Приклад: соняшник – великий, високий, гордий, жовтоголовий, запізнілий, золотий, золотоголовий, квітучий, круглий, молодий, пожовклий, похилий, почорнілий, розквітлий, розкішний, самотній, сонний, стиглий, щедрий, золотистий.*

3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *на збори прийшли всі без виключення. Це рішення цілком приємливе. Невірні рішення приносять велику шкоду. Пропозиції по поліпшенню роботи. Поступило багато пропозицій. Пропозицію одобрили. Змагання по стрільбі. Працюють по багато років. По наказу ректора.*

4. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *дякую. Щиро дякую. Спасибі. Велике спасибі. Красно дякую. Вельми дякую. Дуже дякую. Висловлюю вдячність. Дозвольте висловити вдячність. Складаю подяку. Дуже вдячний за Вашу турботу. Дуже вдячний за щиросердний прийом. Я вам дуже зобов'язаний. Дякую від усього серця. Це дуже люб'язно з Вашого боку. Не знаю, як Вам дякувати. Ви зробили мені велику послугу. Я у великому боргу перед Вами. Як же мені віддячити Вам за Вашу допомогу?*

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
5. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 8.

1. Складіть діалог: розмова з тренером.
2. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.

3. Проаналізуйте і виправте мовностилістичні помилки: *у всьому він знає толк. Мені стало не по собі. Мені подумалось. Говорить невпопад. Накінець можемо про це говорити відкрито. В кінці кінців. Подача документа. Підготуйте ходотайство. Бланки на ісході. Розположення статей у звіті. Нужденні члени сім'ї. Його лишили прав власності. Документ включає важні відомості. У звіті зустрічаються прорахунки.*

4. Знайдіть серед висловів мовленнєвого етикету вислови нейтральної тональності: *пробачте, що турбую Вас. Перепрошую. Мені дуже шкода. Не згадуйте про це. Даруйте за клопіт. Вибачте, що завдав стільки клопоту. Прошу вибачення. Невже? Це не так? Не може бути? О! Тільки уявіть собі! Хто б міг подумати! Я не можу повірити цьому. Як дивно! Як ви мене здивували! Подумати тільки!*

### Рекомендована література

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
4. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
5. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.

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

### Тема 9.

1. Підготовка промови-експромту з нагоди відкриття змагань.

2. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *це наша вимушена міра. На протязі року була велика нагрузка. Любий може це зробити.*

*Працювали, не дивлячись на перешкоди. Винести подяку колективу. Треба добре відноситися до роботи. Ви не виключення. Чимало доброго сказано на вашу адресу. Ця справа простіша простого. Ризкувати не треба. Споживача ввели в заблудження.*

3. Напишіть листа, в якому Ви просите вибачення за те, що не прийшли на ділову зустріч, про яку домовлялись не особисто, а через секретаря. Поясніть, що помилка сталася через непорозуміння.

### Рекомендована література

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручн. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
3. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
4. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
5. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
6. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Тема 10.

1. Конфліктні ситуації під час навчального процесу: як їх уникнути?

2. Написання і відтворення діалогу «студент - тренер».

3. Аналіз і виправлення мовностилістичних помилок: *вірний друг, вірний своєму слову, вірний спосіб, вірний переклад, вірна смерть, вірний програв, вибач мене, згідно приказа, згідно документа, хворий грипом.*

4. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».

**Рекомендована література**

1. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Сагач Г. Риторика. – С. 414-423; 517-523.



## Тестові завдання з дисципліни «Професійна риторика»

### Варіант 1

1. Які фізіологічні частини організму є опорними для мовленнєвого (фонаційного) дихання:
  - 1) плечі,
  - 2) діафрагма,
  - 3) долоні,
  - 4) живіт,
  - 5) обличчя,
  - 6) ділянка ключиці,
  - 7) щелепи,
  - 8) легені,
  - 9) рот,
  - 10) ніс.
2. Назвіть 5 елементів прояву поведінки (кінесики), що формують мову рухів.
3. Риторика – це наука про:
  - 1) звуки мови,
  - 2) ораторське мистецтво, красномовство,
  - 3) частини мови.
4. У суді з промовами не виступають:
  - 1) прокурор;
  - 2) адвокат;
  - 3) підсудний.
5. Родоський стиль риторики відзначається:
  - 1) діловитістю змісту;
  - 2) емоційністю;
  - 3) красою форми.
6. Етос – це засоби впливу, що апелюють до:
  - 1) норм людської поведінки;
  - 2) почуттів;
  - 3) розуму.
7. Метою вступу у промові є встановлення контакту з аудиторією:
  - 1) так;
  - 2) ні.
8. Який художній засіб підкреслено в уривку:  
*Хай горить, як сонця, релі,  
нам любові гордий стяг,  
щоб і ми були, як скелі,  
В морі шумному життя?*

- 1) метафора;
  - 2) гіпербола;
  - 3) алегорія;
  - 4) порівняння.
9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?
1. Лопата, отримати, пелена, кишенья, юрта.
  2. Яма, сім'я, їхати, батько, гора.
  3. Нога, особа, тім'я, здоров'я, кур'єр.
    - 1) 1, 3;
    - 2) 2, 3;
    - 3) 1, 2;
    - 4) у всіх рядках;
    - 5) в жодному рядку.
10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?
1. Назовсім, сидячи, сирота, мелений.
  2. Атлас, друкарня, задній, краяти.
  3. Методика, рентген, формула, ячмінь.
    - 1) 1;
    - 2) 2;
    - 3) 3;
    - 4) у всіх рядках;
    - 5) в жодному рядку.

## Варіант 2

1. Яким повинен бути видих при мовленнєвому диханні:
  - 1) короткий;
  - 2) найкоротший;
  - 3) довгий;
  - 4) середній;
  - 5) досить довгий.
2. Що таке проксеміка:
  - 1) наука про аргументацію;
  - 2) сфера логіки;
  - 3) розміщення людини (оратора) у просторі;
  - 4) іміджелогія.
3. Оратор – це людина, яка вміє:
  - 1) виголошувати промови;
  - 2) танцювати;
  - 3) робити компліменти;
  - 4) підтримувати духовно-емоційний контакт з аудиторією.
4. До головних рис академічного красномовства не належать:

- 1) доказовість;
  - 2) бездоганна логічність;
  - 3) млявість;
  - 4) чітка термінологія;
  - 5) точність мислення.
5. Для давньоримської риторики характерними є ознаки:
- 1) складність конструкцій речень;
  - 2) інвективність (розвінчуваність);
  - 3) афористичність.
6. Логос – це засоби впливу, що апелюють до:
- 1) норм людської поведінки;
  - 2) почуттів;
  - 3) розуму.
7. Метою головної частини є:
- 1) обґрунтування тез оратора;
  - 2) розкриття теми промови.
8. Який художній засіб підкреслено в уривку:  
*Сьогодні я в морі любові,  
 душа – як у зорях, блакить,  
 а сніг, наче квіти бузкові,  
 на вітах каштанів лежить?* (В.Сосюра)
- 1) порівняння;
  - 2) синекдоха;
  - 3) епітет;
  - 4) гіпербола.
9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?
1. Ряд, криниця, тривати, гримати, бриніти.
  2. Якість, камінь, свято, морквяний, моя.
  3. Тривога, мітла, земля, казка, сотня.
- 1) 2, 3;
  - 2) 1, 3;
  - 3) 1, 2;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.
10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?
1. Європеєць, блищати, звичай, наосліп.
  2. Напам'ять, рояль, краяти, абітурієнт.
  3. Безвісти, вогкий, елемент, маляр.
- 1) 1;
  - 2) 2;
  - 3) 3;
  - 4) у всіх рядках;

5) в жодному рядку.

### Варіант 3

1. Оптимальний ритм мовленнєвого дихання:
  - 1) 1 - 3 - 5,
  - 2) 5 - 5 - 5,
  - 3) 5 - 2 - 15,
  - 4) 5 - 2 - 5.
2. Де повинен перебувати ритор під час публічного виступу для оптимального впливу:
  - 1) на трибуні;
  - 2) за столом;
  - 3) з лівого чи правого боку;
  - 4) по центру аудиторії без перешкод;
  - 5) серед слухачів, сидячи;
  - 6) поза слухачами.
3. До загальновідомих п'яти видів красномовства не належать:
  - 1) юридичне (судове);
  - 2) академічне;
  - 3) політичне;
  - 4) церковне;
  - 5) промислове;
  - 6) суспільно-побутове.
4. До жанрів академічного красномовства не належить:
  - 1) наукова доповідь;
  - 2) наукове повідомлення;
  - 3) наукова лекція (вишу чи шкільна);
  - 4) виступ на ювілеї;
  - 5) реферат, виступ на семінарському занятті;
  - 6) науково-популярна лекція, бесіда.
5. «Про оратора», «Брут», «Оратор», філософські «Тулусканські бесіди» – це твори:
  - 1) Цицерона;
  - 2) Цезаря;
  - 3) Квінтіліана.
6. Пафос – це засоби впливу, що апелюють до:
  - 1) норм людської поведінки;
  - 2) почуттів;
  - 3) розуму.
7. Шляхами викладу матеріалу є:
  - 1) дедуктивний, індуктивний;
  - 2) природний, штучний.

8. Який художній засіб підкреслено в уривку:

*Ластівки на сонці, ластівки на сонці,  
як твої зіниці в радісних очах...*

*Зацвіли ромашки десь на горизонті,*

*й пахнуть поцілунки, як китайський чай...? (В.Сосюра)*

- 1) уособлення;
- 2) порівняння;
- 3) алегорія;
- 4) метафора.

9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?

1. Ім'я, країна, блищати, їжак, іноді.
  2. Істина, Василь, роз'яснити, буряк, зв'язок.
  3. Папір, казка, комар, палац, тиша.
- 1) 1, 3;
  - 2) 2, 3;
  - 3) 1, 2;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.

10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?

1. **Різкий**, просмолити, **спечений**, шістдесят.
  2. Казковий, аудиторія, одинадцять, здійсненність.
  3. **Клопіт**, наздогад, ремесло, просмолити.
- 1) 1;
  - 2) 2;
  - 3) 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.

#### Варіант 4

1. Назвіть 8 параметрів техніки мовлення.

2. За якими законами відбувається візуальний контакт з аудиторією:

- 1) закон вісімки;
- 2) потрійна петля;
- 3) квадрата погляду;
- 4) статична фіксованість.

3. П. Сопер вважав, що існує лише два види красномовства:

- 1) інформаційне;
- 2) лекційне;
- 3) агітаційне.

4. Колоквіум, дискусія, диспут, усна рецензія, обговорення – це:

- 1) форми діалогу викладачів зі студентами;

- 2) слідчого і підсудного;  
3) батька і сина.
5. Найвидатнішим ритором і найкращим українським оратором кін. XVII – поч. XVIII ст. вважають:
- 1) Стефана Яворського;
  - 2) Антонія Радивиловського;
  - 3) Феофана Прокоповича.
6. Засновниками класичної риторики є:
- 1) Арістотель;
  - 2) Горгій;
  - 3) Квінтіліан.
7. Дедуктивний спосіб викладу матеріалу – це рух:
- 1) від формулювання аргументів до формулювання тези;
  - 2) від формулювання тези до формулювання аргументів.
8. Який художній засіб підкреслений в уривку:  
*Я молодий і чистий,  
Як вічність, молодий.  
Дорога колосиста  
Звивається, мов змії?* (М. Рильський)
- 1) порівняння;
  - 2) метафора;
  - 3) гіпербола;
  - 4) епітет.
9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?
1. Березень, вітер, хлопець, олово, осінь.
  2. Вівця, відлига, жінка, машина, перемога.
  3. Сівба, фабрика, дружина, футляр, Оля.
- 1) 2, 3;
  - 2) 1, 2;
  - 3) 1, 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.
10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?
1. **Розіграш**, староста, численний, спросоння.
  2. Аптека**рський**, відозва, відповзати, одинадцять.
  3. Вказівний, надворі (присл.), е**пос**, живопис.
- 1) 1;
  - 2) 2;
  - 3) 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.

## Варіант 5

1. Назвіть 5 вправ для постанови зубних приголосних.
2. Назвіть 5 складових системи Станіславського.
3. Судове (юридичне) красномовство – це:
  - 1) ораторська діяльність науковця та викладача, який доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки;
  - 2) ораторські виступи учасників судочинства в процесі розгляду судової справи з позицій законодавства;
  - 3) проповіді, бесіди, напучення, коментування Біблії у практиці різноманітних християнських конфесій.
4. Політичне красномовство формується на ґрунті:
  - 1) дорадчої риторики;
  - 2) епідектичної (урочистої) риторики;
  - 3) судової риторики.
5. Риторика – це наука, яка вивчає:
  - 1) способи ефективного мовлення;
  - 2) способи підготовки та виголошення ораторських промов;
  - 3) способи переконання під час публічних виступів.
6. Інвенція – це розділ риторики, який вивчає:
  - 1) засоби виразності ораторської промови;
  - 2) розробку предметної царини ораторської промови;
  - 3) структуру ораторської промови.
7. Індуктивний спосіб викладу матеріалу – це рух:
  - 1) від формулювання аргументів до формулювання тези;
  - 2) від формулювання тези до формулювання аргументів.
8. Як називається художній засіб, що визначає в зображуваному предметі якусь характерну ознаку?
  - 1) алегорія;
  - 2) метафора;
  - 3) епітет;
  - 4) гіпербола.
9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?
  1. Голова, подорож, сторож, сирота, пісня.
  2. Надія, хата, буря, суддя, Ярина.
  3. Ілля, друкарня, мрія, робітниця, ім'я.
  - 1) 1, 2;
  - 2) 2, 3;
  - 3) 1, 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.

10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?

1. Вно<sup>с</sup>ити, оспі<sup>в</sup>аний, промен<sup>н</sup>истий, впли<sup>в</sup>овий.
2. Жалоб<sup>а</sup>, нав<sup>с</sup>тіж, помал<sup>у</sup>, ворож<sup>е</sup>.
3. Красно<sup>м</sup>овець, надв<sup>о</sup>рі, числен<sup>н</sup>ий, наосл<sup>і</sup>п.
  - 1) 1;
  - 2) 2;
  - 3) 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.

### Варіант 6

1. Де розміщено резонатори звуку?
  - 1) у зоні щелеп;
  - 2) у гортані;
  - 3) у гайморних пазухах;
  - 4) у носі;
  - 5) у тіменній зоні.
2. Як називається оптимальний ритм праці мозку у процесі прийняття рішень та аргументації власної думки:
  - 1) бета-ритм,
  - 2) дельта-ритм,
  - 3) альфа-ритм.
3. Ораторська діяльність науковця та викладача, який доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки – це:
  - 1) юридичне (судове) красномовство;
  - 2) академічне красномовство;
  - 3) політичне красномовство.
4. У римській культурі риторика зображувалася у образі:
  - 1) двох богинь Ериди;
  - 2) богині переконання Пейто;
  - 3) вченої жінки – богині мистецтв.
5. Риторика як «мистецтво переконання» визначав:
  - 1) Арістотель;
  - 2) Квінтіліан.
6. Найбільш складною для оратора є аудиторія:
  - 1) байдужа;
  - 2) конфліктна;
  - 3) прихильна.
7. Метою завершення є:
  - 1) закріплення оратором своїх положень у свідомості аудиторії;



- 2) нагадування аудиторії про основний зміст промови.
8. Як називається художній засіб, що полягає у зіставленні одного предмета з іншим, подібним до нього?
- 1) гіпербола;
  - 2) уособлення;
  - 3) синекдоха;
  - 4) порівняння.
9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?
1. Абажур, відвар, столяр, явір, дар.
  2. Касир, пасажир, ювіляр, комісар, яр.
  3. М'ясо, цвях, зокрема, з'їзд, індичка.
- 1) 1, 2;
  - 2) 2, 3;
  - 3) 1, 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.
10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?
1. **Пер**чений, е**п**ос, живо**п**ис, до**к**ін**ч**ити.
  2. Воз**в**ели**ч**ити, сир**о**та, мел**е**ний, пере**о**бран**и**й.
  3. **Б**ез**в**і**с**ти, вог**к**ий, зді**й**с**н**ен**н**ість, ж**в**ав**і**сть.
- 1) 1;
  - 2) 2;
  - 3) 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.

### Варіант 7

1. Який реєстр голосу є оптимальним у процесі аргументації:
- 1) низький;
  - 2) середній;
  - 3) високий;
  - 4) змішаний.
2. Назвіть 5 головних відмінностей фемінної та маскулінної риторики.
3. Проповіді, бесіди, настанови, коментування Біблії у практиці різноманітних християнських конфесій – це красномовство:
- 1) суспільно-побутове;
  - 2) політичне;
  - 3) церковне.
4. Першим з великих ораторів Афін був:
- 1) Корак;

- 2) Лісій;  
3) Перікл.
5. Риторика як «мистецтво говорити витончено» визначав:  
1) Арістотель;  
2) Квінтіліан.
6. Мета промови – це:  
1) результат, до якого прагне оратор;  
2) враження, яке він намагається справити на аудиторію.
7. Який художній засіб підкреслено в уривку: «Шумів травою степ шовковий, Сміявся день, пісні лились...»? (О. Олесь)  
1) метафора;  
2) гіпербола;  
3) порівняння;  
4) епітет.
8. Який художній засіб підкреслено в уривку:  
*Повітря – мов прив'ялий трунок,  
Це рання осінь шле цілунок.  
Такий чудовий та сумний?* (П. Тичина)  
1) епітет;  
2) інверсія;  
3) порівняння;  
4) гіпербола.
9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?  
1. Журба, м'яч, щеня, шматок, пошана.  
2. Калюжа, стеля, рясний, міра, лящ.  
3. Пісня, шанувати, подорож, журнал, жаль.  
1) 1, 3;  
2) 2, 3;  
3) 1, 2;  
4) у всіх рядках;  
5) в жодному рядку.
10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?  
1. **При**ріст, **вроз**дріб, **оди**надцять, **здійс**ненність.  
2. **Завид**ний, **тон**на, **ясе**новий, **встел**ити.  
3. **Пев**ний, **топл**ений, **ясно**видець, **всер**едині.  
1) 1;  
2) 2;  
3) 3;  
4) у всіх рядках;  
5) в жодному рядку.

## Варіант 8

1. Які вправи формують носові звуки та відкривають реєстри:
  - 1) «політність голосу»,
  - 2) «спів у маску»,
  - 3) «артикуляційна розминка».
2. Назвіть 5 видів суперечки за метою.
3. Влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті або у певній гострій чи цікавій ситуації – це красномовство:
  - 1) суспільно-побутове;
  - 2) агітаційне;
  - 3) інформаційне.
4. Утвердив принцип «риторика – майстер переконання» і розробив засоби, якими оратор може, насолоджуючи душу слухача і приспавши трошки розум, вести його за собою:
  - 1) Арістотель;
  - 2) Горгій;
  - 3) Сократ.
5. Предмет риторики – це публічний виступ:
  - 1) так;
  - 2) ні.
6. У риториці виділяють таку кількість типів підготовки до промови:
  - 1) три;
  - 2) чотири;
  - 3) п'ять.
7. Слово або вираз, ужитий в переносному, образному значенні – це ...
  - 1) архаїзм;
  - 2) антонім;
  - 3) троп;
  - 4) синонім.
8. Який художній засіб підкреслений в уривку:
 

*«Надворі осіння ніч – вітряна й видна. Низько в небі стримить, як золотий серп, пізній місяць...»?*

  - 1) епітет;
  - 2) літота;
  - 3) порівняння;
  - 4) метафора.
9. У яких рядках у всіх словах є голосна [а]?
  1. Думати, сад, березень, назва, позика.
  2. В'язень, натиск, м'ята, газета, поява.

3. Зоя, наш, лякливий, різьбяр, доля.

- 1) 1, 2;
- 2) 2, 3;
- 3) 1, 3;
- 4) у всіх рядках;
- 5) в жодному рядку.

10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?

1. Крижаний, писемний, назовсім, сидячи.
  2. Впливовий, кінний, звичай, наосліп.
  3. Перчити, назовсім (присл.), шістдесят, загарбати.
- 1) 1;
  - 2) 2;
  - 3) 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.

### Варіант 9

1. Назвіть 7 складових дикторської (акторської) аплікатури.

2. Назвіть чотири найпереконливіші засоби аргументації:

- 1) формальна логіка;
- 2) розкриття причин та наслідків;
- 3) перехід на особистість;
- 4) наведення безперечних фактів;
- 5) інтрига;
- 6) наукові дані;
- 7) статистика;
- 8) посилення на авторитет;
- 9) вихід на потреби;
- 10) створення образів.

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

- 1) академічне;
- 2) юридичне;
- 3) політичне.

4. Вважав, що першою умовою успіху оратора є жвавість, другою – жвавість, третьою – жвавість:

- 1) Демосфен;
- 2) Клеон;
- 3) Молон.

5. Компонентами риторичного трикутника є:

- 1) оратор, промова, аудиторія;
  - 2) етос, логос, пафос.
6. Аргументація – це:
- 1) обґрунтування прийнятності, слушності певної тези;
  - 2) сукупність аргументів, що наводять на підтримку тези.
7. Розміщення і співвідношення складових літературного твору – це ...
- 1) сюжет;
  - 2) фабула;
  - 3) композиція;
  - 4) епілог.
8. Який художній засіб підкреслено в уривку:  
«Моя країно зоряна, біблійна й пишна,  
квітчаста Батьківцино вишні й соловейка»?
- 1) епітет;
  2. метафора;
  - 3) метонімія;
  - 4) інверсія.
9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?
1. Зоря, косарі, поштар, школяр, цар.
  2. Нікель, джміль, ніс, лопата, березень.
  3. Оселя, земля, який, пояснити, в'янути.
- 1) 1, 3;
  - 2) 1, 2;
  - 3) 2, 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.
10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?
1. Казковий, отвір, **прізвище**, врозсип.
  2. Вповільнити, наздогад, ремесло, оспіваний.
  3. Пивний, жмуритися, вносити, звичай.
- 1) 1;
  - 2) 2;
  - 3) 3;
  - 4) у всіх рядках;
  - 5) в жодному рядку.

### Варіант 10

1. Які ділянки обличчя домінують у формуванні рис обличчя:
- 1) ніс,
  - 2) губи,

- 3) щоки,
  - 4) чоло,
  - 5) очі,
  - 6) брови,
  - 7) підборіддя.
2. Назвіть 5 складових оцінювання риторики *homo verbo agens*.
3. Промова, звернена до суду, інших учасників судочинства та присутніх при розгляді кримінальної, цивільної чи адміністративної справи, що містить висновки щодо тієї чи іншої справи – це промова:
- 1) судова;
  - 2) лекційна;
  - 3) політична.
4. Риторичне вчення виклав у двох трактатах: «Риторика» («Про мистецтво риторики») і «Поетика»:
- 1) Катон;
  - 2) Гай Веррес;
  - 3) Арістотель.
5. Модусами публічного виступу є:
- 1) оратор, промова, аудиторія;
  - 2) етос, логос, пафос.
6. Ораторська промова складається з:
- 1) вступу, аргументації, висновку;
  - 2) вступу, аргументації, критики;
  - 3) вступу, головної частини, завершення.
7. Художнє перебільшення якихось рис людини, предметів або явищ називається...
- 1) літота;
  - 2) анафора;
  - 3) гіпербола;
  - 4) епіфора.
8. Який художній засіб підкреслено в уривку:  
*«Моя країно зоряна, біблійна й пишна,  
 квітчаста Батьківцино вишні й соловейка»?*
- 1) епітет;
  - 2) метафора;
  - 3) метонімія;
  - 4) інверсія.
9. У яких рядках у всіх словах є голосний звук [а]?
1. Майстерня, казарма, вправа, Надя, сам.
  2. П'еса, джміль, тягнути, расовий, універмаг.
  3. Сторінка, фізика, наш, Уляна, розв'язок.

- 1) 1, 2;
- 2) 1, 3;
- 3) 2, 3;
- 4) у всіх рядках;
- 5) в жодному рядку.

10. У якому рядку у всіх словах правильно виділені наголошені склади?

1. **Особовий**, приміряти, ялинковий, сидячи.
2. Крутнути, торф'яний, ясен, одинадцять.
3. **Тоншати**, **врозсип**, писемність, янголятко.

- 1) 1;
- 2) 2;
- 3) 3;
- 4) у всіх рядках;
- 5) в жодному рядку.

## Питання для повторення та самоконтролю з дисципліни «Професійна риторика»

1. Дайте визначення терміна «риторика».
2. Складіть список відомих Вам етикетних формул, які доцільно вживати на початку академічної промови.
3. Охарактеризуйте ділове і академічне красномовство. Наведіть приклад.
4. Охарактеризуйте державно-дипломатичне і політичне красномовство. Наведіть приклад.
5. Охарактеризуйте військове і судове красномовство. Наведіть приклад.
6. Охарактеризуйте педагогічне, богословське і побутове красномовство. Наведіть приклад.
7. Назвіть етапи мовленнєвої підготовки промовця.
8. Критерії культури мови.
9. Дайте визначення стилів мовлення: публіцистичного, дискусійно-ділового.
10. Дайте визначення стилів мовлення: церемоніального, розмовно-побутового.
11. Дайте визначення стилів мовлення: інформативного і художнього.
12. Дайте визначення стилів мовлення: орієнтувально-закличного, технологічного.
13. Дайте визначення стилів мовлення: наукового, навчального.
14. Дайте визначення стилів мовлення: офіційно-ділового, коментарного.
15. Дайте визначення стилів мовлення: епістолярного, макаронічного.
16. Проаналізуйте стиль спілкування свого приятеля.
17. Якості оратора.
18. Мовленнєві вимоги до професійного оратора.
19. Дайте визначення оратора.
20. Якими якостями визначається особистість оратора?
21. У чому полягає етика оратора?
22. Яка промова вважається майстерно виголошеною?
23. Індивідуально-особистісні ознаки аудиторії.
24. Соціально-демографічні ознаки аудиторії.
25. Соціально-психологічні ознаки аудиторії.
26. Проаналізуйте такі ознаки аудиторії, як інтерес аудиторії, мисленнєва та емоційна діяльність.
27. Поясніть, як відбувається обмін думками в аудиторії.
28. Яким чином відбувається обговорення теми в аудиторії?



29. Визначте поняття: реакція аудиторії.
30. Визначте поняття: конструктивна реакція аудиторії.
31. Визначте поняття: конфліктна реакція аудиторії.
32. Який виступ оратора можна назвати гнучким?
33. Викладіть свої думки про обраний Вами вид спорту у формі промови.
34. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».
35. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.
36. Підготуйте промову на тему: «Мій перший публічний виступ».
37. Перелічіть мовленнєві вміння промовця.
38. Соціально-психологічні риси аудиторії.
39. Помилки у контакті оратора з аудиторією.
40. Особистісні прояви неякісного контакту.
41. Причини мовленнєвих помилок оратора.
42. Правила вербального контакту ритора.
43. Сприйняття промови.
44. Перешкоди при слуханні.
45. Значення і функції невербальної комунікації.
46. Різновиди невербальної комунікації.
47. Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки.
48. Види жестів при спілкуванні.
49. Просторово-часовий чинник спілкування.
50. Основи техніки мовлення і виразного читання.
51. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття.
52. Види професійного спілкування: «контакт масок», примітивне спілкування.
53. Види професійного спілкування: функціонально-рольове спілкування.
54. Види професійного спілкування: духовне, міжособистісне спілкування.
55. Маніпуляція спілкування.
56. Види професійного спілкування: світське спілкування.
57. Кодекс професійного спілкування.
58. Функції ділового професійного спілкування: інструментальна функція.
59. Функції ділового професійного спілкування: інтегративна функція.

60. Функції ділового професійного спілкування: функція самовираження.
61. Функції ділового професійного спілкування: функція соціалізації.
62. Функції ділового професійного спілкування: експресивна функція.
63. Стратегії і тактики впливу та маніпулювання.
64. Чотири джерела маніпулювання.
65. Імідж.
66. Типи співрозмовника: «самоправець», «оптиміст».
67. Типи співрозмовника: «всезнайко», «базіка».
68. Типи співрозмовника: «боягуз», «витриманий співрозмовник».
69. Типи співрозмовника: «незацікавлений», «поважна персона».
70. Специфіка професійно-педагогічного спілкування.
71. Різновиди професійно-педагогічного спілкування.
72. Функції професійно-педагогічного спілкування.
73. Правила, які оптимізують навчальний процес.
74. Перешкоди в ефективному спілкуванні.
75. Моделі спілкування: «монблан», «китайська стіна».
76. Моделі спілкування: «локатор», «робот».
77. Моделі спілкування: «я сам», «гамлет».
78. Моделі спілкування: «приятель», «тетерев».
79. Засоби невербального спілкування педагога.
80. Педагогічне мовлення. Імідж педагога.
81. Етика спілкування і толерантність як принцип культури педагогічного спілкування.

### Залікові питання

1. Дайте визначення терміна «риторика».
2. Сформулюйте визначення красномовств: ділового, академічного, державно-дипломатичного, політичного. Наведіть приклади.
3. Сформулюйте визначення красномовств: військового, судового, педагогічного, богословського, побутового. Наведіть приклади.
4. Назвіть етапи мовленнєвої підготовки оратора.
5. Критерії культури мови.
6. Дайте визначення стилів мовлення: публіцистичного, дискусійно-ділового, церемоніального, розмовно-побутового, інформативного, художнього.
7. Дайте визначення стилів мовлення: орієнтувально-закличного, технологічного, наукового, навчального, офіційно-ділового, коментарного, епістолярного, макаронічного.
8. Проаналізуйте стиль спілкування свого приятеля.
9. Дайте визначення терміна «оратор». Охарактеризуйте якості оратора.
10. Вимоги до професійного оратора.
11. Якими якостями визначається особистість оратора?
12. У чому полягає етика оратора?
13. Яка промова вважається майстерно виголошеною?
14. Ознаки аудиторії: індивідуально-особистісні, соціально-демографічні, соціально-психологічні, інтерес аудиторії, мисленнєва та емоційна діяльність, обмін думками в аудиторії, обговорення теми в аудиторії.
15. Визначте поняття: реакція аудиторії, конструктивна реакція аудиторії, конфліктна реакція аудиторії.
16. Який виступ оратора можна назвати гнучким?
17. Викладіть свої думки про обраний Вами вид спорту у формі промови.
18. Сформулюйте рекомендації «Поведінка на змаганнях під час екстремальної ситуації».
19. Напишіть повідомлення про актуальні події у спорті упродовж останнього місяця.
20. Підготуйте промову на тему: «Мій перший публічний виступ».
21. Перелічіть мовленнєві вміння промовця.
22. Соціально-психологічні риси аудиторії.
23. Помилки у контакті оратора з аудиторією.

24. Особистісні прояви неякісного контакту.
25. Причини мовленнєвих помилок оратора.
26. Правила вербального контакту риторика.
27. Сприйняття промови.
28. Перешкоди при слуханні.
29. Значення і функції, різновиди невербальної комунікації.
30. Засоби невербальної комунікації і проблема інтерпретації невербальної поведінки.
31. Види жестів при спілкуванні.
32. Просторово-часовий чинник спілкування.
33. Основи техніки мовлення і виразного читання.
34. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття.
35. Різновиди спілкування: «контакт масок», примітивне, функціонально-рольове, духовне, міжособистісне, маніпулятивне, світське.
36. Кодекс професійного спілкування.
37. Функції ділового професійного спілкування: інструментальна, інтегративна, самовираження, соціалізації, експресивна.
38. Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні.
39. Джерела маніпулювання.
40. Імідж.
41. Типи співрозмовника: «самоправець», «оптиміст», «всезнайко», «базіка», «стархопуд», «витриманий співрозмовник», «незацікавлений», «поважна персона».
42. Специфіка професійно-педагогічного спілкування.
43. Різновиди професійно-педагогічного спілкування.
44. Функції професійно-педагогічного спілкування.
45. Правила, які оптимізують навчальний процес.
46. Перешкоди, що заважають ефективному спілкуванню.
47. Моделі спілкування: «монблан», «китайська стіна», «локатор», «робот», «я сам», «гамлет», «приятель», «тетерев».
48. Засоби невербального спілкування педагога.
49. Педагогічне мовлення. Імідж педагога.
50. Етика спілкування і толерантність як принцип культури педагогічного спілкування.

## Рекомендована література з дисципліни «Професійна риторика»

### Базова

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. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навч.-практ. посібн. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184 с.
5. Колотілова Н. А. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2007. – 232 с.
6. Онуфрієнко Г. С. Риторика: Навч. посібн. – К.: Центр учб. літератури, 2008. – 592 с.
7. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 181 с.
8. Олійник О. Б. Риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2009. – 170 с.
9. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2010. – 166 с.
10. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.

### Допоміжна

1. Андреева Г. М. Социальная психология. – М., 1998.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К., 1970.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
4. Батракова С. И. Основы профессионально-педагогического общения. – Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 1986.
5. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
6. Бороздина Г. И. Психология делового общения: Учеб. пособ. – М.: Инфра-М, 1998.
7. Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. – М.: Наука, 1993.
8. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: Феномены, механизмы и защита. М.: ТОО «Черо», 1996.
9. Кан-Калик В. А. Тренинг профессионально-педагогического общения. – М., 1990.
10. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Л.: Лениздат, 1992.

11. Корнєв М. Н., Коваленко Л. Б. Соціальна психологія. – К., 1995.
12. Криксунова И. Создай свой имидж. – СПб.: Лань, 1997.
13. Корняка О. Мистецтво гречності. – К., 1995.
14. Культура української мови: Довідник / За ред. В. Русанівського. – К., 1990.
15. Кульч З. Риторичний словник. – К., 1997.
16. Куницина В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение: Учеб. для вузов. – СПб.: Питер, 2001.
17. Молдаванов А. Е., Сидорова Г. М. Сучасний діловий документ: Зразки найважливіших документів українською мовою. К.: Техніка, 1992.
18. Морозов А. В. Психология влияния – СПб.: Питер, 2000.
19. Основы педагогического мастерства: Учеб. пособ. для пед. спец. высш. учеб. заведений / Под ред. И. А. Зязюна. – М.: Просвещение, 1989.
20. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. пособ., – СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001.
21. Педагогічна майстерність: Підручник / За ред. І. А. Зязюна. – К.: Вища шк., 1997.
22. Пиз А. Язык жестов. – М., 1992.
23. Савенкова Л. О. Комунікативні процеси у навчанні: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1996.
24. Савенкова Л. О. Педагогічне спілкування: Навч. посібн. – К.: КДЕУ, 1997.
25. Сестры Сорины. Язык одежды. – Луганск: Глобус, 1999.
26. Чмут Т. К. Культура спілкування. Навч. посібн. – Хмельницький: ХІРУП, 1996.
27. Навчальний посібник з курсів «Основи риторики» і «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 76 с.
28. Програми з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / Укл. І. Гузенко. – Львів: ЛДУФК, 2006. – 148 с.
29. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. – Львів, 2001.
30. Рахматуллина Ф. М., Курбанова А. Т. Основы педагогического общения: Учеб. пособ. – Казань: Казан. ун-т, 1984.
31. Риторика: Загальна та судова. – К., 2002.

32. Рыбакова М. М. Конфликт и взаимодействие в педагогическом процессе. – М., 1991.
33. Сагач Г. М. Похвальне красномовство. – К., 1996.
34. Сагач Г. М. Золотослів. – К., 1993.
35. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
36. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1986.

**Тематика промов з дисциплін  
«Основи риторики» та «Професійна риторика»**

1. Чи потрібна риторика сучасному студенту?
2. Яким я хочу бачити ВНЗ майбутнього?
3. Яким повинен бути тренер?
4. Науково-дослідницька діяльність сучасного студента?
5. Мистецтво в моєму житті.
6. Чим мені близька музика?
7. Що таке престижна професія?
8. Література у житті молоді людини.
9. Що Ви знаєте про архітектуру рідного міста?
10. Любити треба вміти.
11. Чи зможе краса врятувати світ?
12. Які ми – сучасні студенти?
13. Що означає бути моральним?
14. На які цінності слід орієнтуватися сучасній молоді?
15. Чи знаємо ми свою національну культуру?
16. Що означає бути інтелегентною людиною?
17. Релігія в житті людини.
18. Україна багата на таланти.
19. Рушник в українських обрядах та звичаях.
20. Мій життєвий вибір.
21. Перлина в духовному набутку української нації – українська народна пісня.
22. Традиції і звичаї – духовна спадщина українського народу.
23. Мої роздуми про милосердя.
24. Як відчувати себе щасливим?
25. Як позбавитися шкідливої звички?
26. Що нам заважає вчитися?



## Риторичний словник

**Академічний жанр** – ораторська діяльність викладача та науковця для ознайомлення і популяризації наукових досягнень. Різновиди академічного красномовства: академічне (наукова доповідь, реферат, огляд, дискусія); красномовство вищих навчальних закладів (лекція, цикл лекцій); шкільне красномовство (шкільна лекція, розповідь, опис, бесіда). Головні риси академічного красномовства: доказовість, бездоганна логічність, точність мислення, чітка термінологія.

**Алегорія** (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. Яскравими взірцями алегоричних текстів є притчі, прислів'я, приказки: «слово – срібло, мовчання – золото» (Народна творчість).

**Амфіболія** (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 безквиткового пасажир?).

**Антитеза** (грец. протиставлення) – протиставлення антагоністичних явищ: «*питання життя або смерті*» (присл.).

**Арістотель** (384-322 рр. до н. е.) давньогрецький філософ. Упродовж 20-ти років відвідував академію Платона. У 335 р. до н. е. заснував власну школу. Написав твір «Риторика» (у трьох книгах). У праці «Риторика» знайшли обґрунтування: загальні принципи риторики; особистість оратора, специфіка його аудиторії; техніка, спосіб висловлювання думки ратора; правдоподібність як основна умова викладу подій. Арістотель вчить прийомам переконання, наголошує на логічних доказах. Трактати Арістотеля «Поетика» і «Риторика» склали цілісне вчення про ідеальні норми словесного виразу.

**Артикуляція** (лат. поділ) – дія мовного апарату, внаслідок якої утворюються звуки.

**Архаїзми** (грец. стародавній) – застарілі слова (словосполучення), які передають реалії минулих епох.

**Асонанс** (лат. відгукуюсь) – повторення голосних звуків з метою створення художнього образу і підсилення звучності тексту.

**Асертивність** (лат. претендувати) – здатність людини чітко визначити для себе, чого вона прагне.

**Аттіцизм** (грец. аттична манера) – вишукана й образна мова, властива давнім жителям Аттики за часів розквіту їхньої культури.

**Аудиторія** – група осіб, у думках чи поведінці яких повинні відбутися зміни, до яких прагне оратор.

**Афтоній** (друга половина IV ст.) – ритор, автор комплексу письмових завдань, що стали фундаментом риторичної освіти.

**Біблеїзм** – слово або вираз, запозичені з Біблії, що створюють відповідну стильову атмосферу, інколи – церковнослов'янським.

**Бібліографія** (грец. книга – пишу) – допоміжна наукова дисципліна, що дозволяє ораторові зорієнтуватися в друкованих виданнях і базується на правилах бібліографічного опису.

**Варваризми** (грец. чужоземний) – слова іншомовного походження. Насичення мови оратора варваризмами робить її незрозумілою.

**Вербалізм** (лат. словесний) – зловживання словом, марнослів'я, пишномовство під яким не криється жодна думка.

**Взаєморозуміння** – механізм міжособистісної взаємодії, який забезпечує формування спільного значеннєвого поля, об'єднання інтересів сторін, вироблення подібного бачення.

**Вибачення** – прохання виявити поблажливість, вибачити провину. Необхідно послуговуватись конструкціями, які б давали можливість досягнути бажаного результату: *вибачте, пробачте, даруйте, я завинила перед вами.*

**Виразне читання** – читання з дотриманням системи правил (орфоєпії, артикуляції, дикції). Часто термін «виразне читання» вживається як синонім поняття «художнє читання» або декламація, що не зовсім точно.

**Виразність** – комунікативна якість, завдяки якій здійснюється вплив на емоції та почуття аудиторії. До засобів виразності можна віднести засоби художньої образності (порівняння, епітети, метафори), фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, темп мовлення, дикція), приказки, прислів'я, цитати, афоризми, крилаті слова та вирази, синтаксичні фігури (звертання, риторичне запитання, градація, повтор, період).

**Вишенський Іван** (1545(50)-1620(30)) – український православний чернець, письменник-полеміст, який значну частину життя провів у Греції (Афон), звідки, наслідуючи традиції апостольських послань, писав листи в Україну, обстоюючи в них православ'я та змальовуючи обставини життя. Твори Вишенського Івана є яскравою сторінкою давньої української риторики.

**Вульгаризми** (лат. звичайний, простий) – слова (словосполучення) лайливого характеру. Використовуються, зазвичай, малокультурними промовцями.

**Гіпербола** (грец. перебільшення) – троп, який базується на художньому перебільшенні: *«Мало який птах долетить до середини Дніпра»* (М. Гоголь). Основне призначення гіперболи – звернути увагу на предмет, виокремити позитивні чи негативні якості: *умру зі сміху; море сліз; горами хвилю підійма*.

**Голос** – звуки, які виробляє голосовий апарат людини. Індивідуальні особливості людини визначають висоту, силу і тембр голосу. Володіння голосом – необхідна умова підготовки оратора. Оратор повинен обов'язково берегти голос. Руйнівні чинники голосу – переохолодження, вживання тютюну та алкоголю, перевтома.

**Гомілет** – християнський проповідник, майстер гомілетики.

**Гомілетика** (грец. бесіда) – християнська риторика, що має на меті витлумачення Біблії через проповідь чи повчальну бесіду. Школа красномовства, заснована в Афінах, стала фундаментом політичного й академічного ораторства.

**Горгієві фігури** – введені вперше Горгієм різноманітні прийоми, що наближали ораторську промову до поезії (використання рим і тропів).

**Гра** – самовияв особистості, що може набувати характеру рольової гри. Для оратора важливо вміти перевтілюватися, «входити в роль», тому підготовка оратора включає моменти викладання в акторських школах.

**Грамотність** (грец. лист, послання) – знання правил мови і вміння ними користуватися. Грамотність надзвичайно важлива для оратора. Ораторська грамотність – обізнаність у сфері науки про красномовство.

**Гротеск** – художній образ, що базується на сполученні страхітливого з комічним.

**Гумор** (лат. волога; за античними уявленнями, стан організму, що визначає настрій) – змалювання явищ у м'якій, жартівливій інтонації (на відміну від сатири). Англійські дослідники виділяють також грубий гумор, властивий народному красномовству.

**Дедукція** (лат. виведення) – метод умовиводу за типом: від загального до конкретного.

**Декалог** (грец. десять) – десять Заповідей Божих (або найпростіший вид Закону Божого, що був даний людям через

пророка Мойсея), в яких стверджується два види любові до ближнього.

**Демагогія** (грец. «водіння народу») – голослівні аргументи, що мають вигляд глибокої аргументації на користь загалу, а насправді прикривають корисні розрахунки, нищість душі та некомпетентність, прагнення маніпулювати людьми.

**Демосфен** (бл. 384-322 до н. е.) – давньогрецький оратор і політик. Замолоду змушений був відстоювати у суді свої права на майно від нахабних родичів, що примусило його розвинути ораторські здібності (за переданням, маючи погану дикцію і слабкий голос, вправлявся в ораторстві на безлюдному березі, наповнивши рот камінцями – для розвитку артикуляційного апарату та сили голосу). Був адвокатом, згодом став політичним оратором. Мав величезний успіх як оратор; після македонського завоювання Афін покінчив життя самогубством. Ім'я Демосфена стало синонімом красномовного оратора.

**Дикція** (лат. вимова) – манера вимовляння звуків і слів – зрозумілість і чіткість у вимові слів, складів і звуків. Вона залежить від злагодженої та енергійної роботи мовленнєвого апарату, який включає губи, язик, щелепи, зуби, голосові зв'язки.

**Дискусійно-діловий стиль** – один із різновидів публіцистичного стилю, застосовується у виступах на зборах трудових колективів, на ділових нарадах, семінарах, засіданнях. Виокремлюється практичною спрямованістю комунікації. Текстуальними ознаками є формули типу: «я гадаю», «я впевнений», «мені здається», «на мій погляд».

**Дискусія** (лат. розгляд) – публічне (й часто – конфліктне) обговорення якоїсь проблеми. Оратор повинен вміти організувати і вчасно припинити дискусію.

**Диспут** (лат. досліджую, сперечаюсь) – організована форма дискусії, інколи – із заздалегідь визначеними ролями. У межах диспуту особливого значення набуває здатність оратора переконувати.

**Дихання** – найважливіша фізіологічна функція організму, чинник формування голосу. Правильно поставлене дихання дає ораторові можливість звучно, виразно і тривалий час говорити перед аудиторією. Існує система вправ щодо розробки правильного дихання, яку ораторові доцільно застосовувати.

**Діалектизми** (грец. говірка, місцева мова) – слова та вирази, якими користуються мешканці окремих місцевостей і які не співпадають з літературною нормою.

**Діалог у риториці** (грец. розмова двох) – спосіб побудови промови, який включає елементи буквальної співбесіди з аудиторією; імітує реальний діалог у монологі оратора.

**Діалогічна мова** – розмова, бесіда двох чи більше учасників спілкування, що видають власні повідомлення.

**Ділове спілкування** – процес взаємозв'язку і взаємодії, у якому відбувається обмін діяльністю, інформацією і досвідом, що передбачає досягнення результату, вирішення проблеми чи реалізацію мети. Спілкування партнерів, яке спрямоване на вирішення ділових питань, можна назвати «діловою комунікацією».

**Діапазон голосу** – звуковий обсяг ораторського голосу, що визначається інтервалом між найнижчими і найвищими звуками. Ораторові важливо знати свій діапазон голосу (пор.: бас, баритон, тенор у співі).

**Доведення** – процес доведення оратором справедливості (чи навпаки) якогось твердження. У доведенні використовуються методи індукції та дедукції. Оратор може доводити свою думку з власного досвіду, а також чужі думки (зокрема, цитати), очевидні факти.

**Доступність промови** – побудова виступу з урахуванням особливостей аудиторії (вікових, соціальних, світоглядних).

**Евристика** (грец. знаходжу) – особливий метод ведення діалогу, введений Сократом. В евристиці все будується на питаннях, що спонукають співрозмовника до вирішення проблеми.

**Евфемізм** (грец. добре + слово) – 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.

**Евфонія мовлення** (грец. благозвучність) – властивість усного публічного мовлення, що полягає у мелодійності, інтонаційній виразності мовлення, відсутності слів-паразитів, вставних звуків (м-м-м), дотриманні орфоепічних норм.

**Евфуїзм** (грец. витончений, стрункий) – стиль, що відрізняється штучною пишномовністю, манірністю.

**Екзегетика** – метод символіко-алегоричного потрактування тексту Біблії (засновник – Філон Олександрійський), згодом цей метод був перенесений і на тлумачення художніх текстів. Екзегетика здавна використовується ораторами, насамперед церковними.

**Експансивність** (лат. поширення) – свідоме чи неконтрольоване свідомістю нав'язування власного «я», власного бачення та цінностей аудиторії, що ґрунтується на переоцінці оратором

своєї особистості. Експансивний оратор, зазвичай, активізує пасивну аудиторію.

**Експресивність мовлення** – виразність мовлення оратора; усі засоби, що роблять промову яскравою, впливовою. Засобами експресивності є образна манера викладу, емоційність виступу.

**Екстралінгвістична система** – це включення у мовлення пауз, інших вкраплень, наприклад, покахикування, плачу, сміху, а також сам темп мовлення.

**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).

**Емпатія** (грец. почуття) – здатність відчувати стан іншої людини або аудиторії, важлива для оратора.

**Епідектичне красномовство** – те саме, що урочисте красномовство.

**Епістолярний стиль** (лат. epistola – лист) – стиль мови, подібний до усного, який побудований у формі листа якоїсь особи або листування кількох осіб.

**Епістрофа** (грец. обертання) – стилістична фігура, що складається з повторення одного і того самого 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).

**Епітет** (грец. прикладка) – троп, який образно визначає річ, людину чи дію, виокремлюючи найхарактернішу чи вражаючу якість. *«Чи слід молодиці світити грішним волоссям проти Божого сонця?»* (І. Нечуй-Левицький).

**Епіфора** (грец. перенесення, повторення) – стилістична фігура, прийом, повторення слів (словосполучень) в кінці речень (у віршах – наприкінці віршових рядків або строф).

**Ерудиція** (лат. вченість) – наявність глибоких знань в тій чи іншій сфері. Ерудиція виникає як результат копіткої праці індивідуума над собою.

**Естетика промови** (грец. чуттєве сприйняття) – важливий момент композиції (розташування) змістовних частин тексту, а також організація мовної форми за законами краси, використання засобів поетики.

**Етапи підготовки промови:**

1. Вибір теми.
2. Складання плану.
3. Процес збирання матеріалу.

4. Запис промови.

5. Розмітка тексту знаками партитури.

6. Тренування оратора.

**Етика оратора** – сукупність моральних норм і правил, що визначають ставлення оратора до своїх обов'язків, до слухачів, до підготовки виступу, до поведінки на трибуні.

**Етикетні формули** – мовні кліше, що виникли в національній мові у процесі культурного розвитку краю (привітання, формули ввічливості ...).

**Жанри ораторські** – диференціація ораторських творів як підвидів галузі красномовства.

**Жаргонізми** (франц. жаргон) – слова (словосполучення), що належать до лексикону вузької (найчастіше – професійної) групи. Професійний жаргон називають також сленгом. Оратор вдається до жаргону в крайніх, визначених ситуацією, випадках.

**Жест** – система міміки, рухів рук і тіла, що відіграє допоміжну, але важливу роль у ораторському виступі. Неповторна система жестикуляції в культурі народу складається історично, враховується ораторами. Культура жестів оратора передбачає також вивчення акторської техніки. Жести бувають механічні (автоматичні), ілюстративні та емоційні; ораторові рекомендується користуватися лише третім видом жестів, оскільки лише вони посправжньому підсилюють виразність промови, прикрашають її, допомагають у виокремленні основних думок.

**Закон моделювання аудиторії** – системне вивчення аудиторії на основі соціально-демографічних (стать, вік, національність, освіта, професія, склад сім'ї), соціально-психологічних (мотиви поведінки, потреби, рівень розуміння предмета) та індивідуально-особистісних ознак (спосіб мислення, особливості характеру, тип темпераменту, ступінь розвитку основних функцій).

**Здібності риторичні** – сукупність природжених якостей (голос, постава, шарм, філологічна обдарованість), що є фундаментом ораторської діяльності та сприяють успіху промови.

**Зовнішня культура оратора** – система засобів щодо створення іміджу промовця, яка базується на контролі зовнішнього вигляду (зачісці, одязі), постави, погляду, жесту, голосу.

**Ідея** (грец. образ, начало):

1. Категорія візантійської риторики, що виражається в таких якостях стилю, як чіткість, чистота, висота, величавість.

2. Категорія літературознавства: ставлення автора до своєї теми.

**Ілюстративність промови** (лат. наочне зображення):

1. Насиченість тексту, що його виголошує оратор, прикладами (цифровими, статистичними, життєвими). Можна також говорити про ілюстративність, коли оратор вдається до живопису словом, використання звукових образів.

2. Оснащення виступу наочністю (прозірки, таблиці).

**Імідж** (англ. образ) – 1) візуальна привабливість особистості. Багато людей від природи мають привабливий імідж, але, зазвичай, симпатії людей здобуваються завдяки мистецтву самопрезентації; 2) складання враження про себе, організоване і структуроване в контексті «Я».

**Імпровізація** (лат. несподіваний, раптовий) – промова, що виголошується без попередньої підготовки. Імпровізація ґрунтується на природному дарі слова, ерудиції та культурі промовця. Здатність до імпровізації свідчить про обдарованість і найвищий рівень розвитку ораторських здібностей. Ораторам-початківцям не доцільно зловживати імпровізацією.

**Інверсія** (лат. перестановка) – стилістична фігура: незвичний, нехарактерний порядок розташування слів.

**Індивідуально-особистісні ознаки аудиторії** (фр. individual особистий) – особливості внутрішнього світу слухачів, що включають: спосіб мислення, особливості характеру, тип темпераменту, ступінь розвитку основних функцій – інтелектуальної, емоційної, рухової. Індивідуально-особистісні ознаки вивчаються в процесі безпосереднього спілкування з аудиторією.

**Індукція** (лат. впровадження) – спосіб мислення від конкретного до загального.

**Інсайт** (англ. у полі зору) – момент натхненного інтуїтивного проникнення в суть проблеми без попереднього логічного аналізу. Наявність інсайту (або імітація його) в промові здатна справити винятково сильне враження на слухачів.

**Інтелігентність** (лат. обізнаний, мислячий) – здатність оратора генерувати думки та емоції, формувати інтелектуальну проблему крізь призму культури. Інтелігентність невід’ємна від ерудиції, етики, естетики. Інтелігентність є атрибутом оратора.

**Інтерес аудиторії** (лат. важливий, значущий) – позитивне емоційне ставлення до оратора та його промови. Тимчасовий, ситуаційний інтерес виникає під час виголошення промови або її фрагмента.



**Інтонація** (лат. голосно вимовляю) – ритмо-мелодійний малюнок мовлення, що базується в основному на підвищенні або пониженні тону.

**Інформативний стиль** – один із різновидів розповідного стилю, використовується для передачі слухачам певних відомостей, знань, повідомлень про події у формі їх детального переказу.

**Інформація** (лат. пояснення) – загальнонаукове поняття, що набуло особливої вагомості, та універсальності у ХХ ст.

**Інцидент** – ситуативна провокація конфліктної ситуації, що виникла в результаті збігу обставин і зумовила привід для конфлікту.

**Іоанн Златоуст** (бл. 350-407) – один з Отців Церкви, архієпископ Константинопольський, автор і блискучий оратор, про що свідчить вже те, що його прозвали (Златоустом). Виступав як політичний оратор, критикував імператрицю та знать, через що був репресований. Проповіді, які він диктував скорописцям, є взірцем християнської риторики.

**Іронія** (грец. прихований глум) – стилістична фігура, за допомогою якої оратор дає зрозуміти аудиторії своє критичне ставлення до об'єкта промови, хоча чітко його не висловлює: *сила жінки в її слабкості; найкраща оборона – це напад; найкращий експромт добре підготовлений.*

**Ірраціональні моменти промови** – апеляція оратора до стихії емоційного, розкриття почуттів аудиторії (любов, ненависть, співчуття).

**Ісайя** (бл. 760 - бл. 699 до н. е.) – великий пророк Біблії, що мав значний вплив на духовне і політичне життя свого часу. Автор книги, у якій розгорнуто викладено концепцію Месії, що дає підстави іменувати його «Євангелістом Старого Завіту».

**Ісократ** (436-338 до н. е.) – викладач риторики та оратор в Афінах в епоху політичної кризи суспільства. Отримав освіту у софістів. Відкрив свою школу риторики (бл. 390 до н. е.), слухачами якої були здебільшого молоді аристократи. Красномовство розглядав як основу освіти молоді. Стилю Ісократ притаманні складні періоди, ритмізованість мови, чітка композиція. Ісократ був одним із найвизначніших античних ораторів.

**Історія риторики** – галузь знання, що вивчає виникнення, становлення, розвиток і сучасний стан красномовства.

**Каталог** (грец. список) – перелік, список предметів у послідовності, що полегшує пошук. Розрізняють алфавітний

каталог, у якому описи розташовано за алфавітом прізвищ авторів або заголовками творів; систематичний каталог – за галузями знань, наукових дисциплін.

**Кінесика** – різновид невербальної комунікації, яка використовує оптико-кінетичну систему знаків, що містить жести, міміку, пантоміміку.

**Квінтіліан Марк Фабій** (бл. 35-96 н. е.) – видатний оратор, теоретик риторики та педагог Давнього Риму, який підсумував досвід античності. Перший оратор, який став називатися професором, тобто знавцем своєї справи. Працю його життя – «Про виховання оратора» (у 12 книгах) було знайдено лише в епоху гуманізму (XVI ст.), після чого ім'я Квінтіліана Марка Фабія набуло авторитету. Він вважав риторику могутнім засобом розвитку природних здібностей людини, закликав до копіткої індивідуальної праці, до розвитку свідомості та мови: справжній римлянин повинен уміти гарно говорити.

**Кліше** (франц. штамп) – шаблонні вирази, яких потрібно уникати.

**Композиція** (лат. складання, створення) – розташування складових літературного твору (компонентів).

**Комунікативна компетентність** – здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми. Комунікативна компетентність – це сукупність знань, умінь і навичок, що включають: функції спілкування й особливості комунікативного процесу; види спілкування й основні його характеристики; засоби спілкування (вербальні та невербальні); види слухання і техніки його використання; «зворотний зв'язок» (питання і відповіді); психологічні і комунікативні типи партнерів, специфіку взаємодії з ними; форми і методи ділової взаємодії; технології і прийоми впливу на людей; самопрезентацію і стратегії успіху.

**Комунікативна поведінка педагога** – мовленнєва поведінка педагога, що впливає на створення емоційно-психологічної атмосфери спілкування педагогів і вихованців.

**Конспект** (лат. огляд) – коротке занотування змісту тексту (план, тези, приклади). У конспекті нотують суттєві положення. У процесі конспектування розвивається логічне мислення, вміння виокремлювати головне, удосконалюється культура мови. Конспект необхідний оратору-початківцю.

**Конструктивна реакція аудиторії** – реакція слухачів, що характеризується установкою на розуміння промовця і, як наслідок, між людьми виникає атмосфера інтелектуального та емоційного співпереживання (емпатія), співтворчості.

**Контакт з аудиторією** – взаємини промовця і слухачів під час виступу під впливом чинників (теми промови, часу виступу, знань, майстерності оратора, його авторитету). З метою встановлення і збереження контакту необхідна така система дій: а) управління поведінкою аудиторії; б) управління власною поведінкою.

**Конфлікт** – зіткнення протилежних інтересів на підставі суперництва, відсутності взаєморозуміння з різних питань, пов'язаних з емоційними переживаннями.

**Конфліктна реакція аудиторії** – реакція слухачів, що характеризується спалахом негативних емоцій на дії промовця, як наслідок – позиція конфронтації: небажання розуміти інших.

**Культура мислення оратора** – усвідомлене дотримання принципів інтелектуальної роботи. До цих принципів належать: систематичне поглиблення знань; вміння зосередити увагу на проблемі; системний аналіз явищ; інтелектуальна терплячість; дотепність.

**Культура мови** – це володіння нормами літературної мови, вміння користуватись її виразовими засобами в різних умовах спілкування відповідно до мети і змісту мовлення. Це ступінь нашого оволодіння не лише найнеобхіднішими нормами, а й усіма багатствами літературної мови.

**Лабільність** (лат. нетривкий, незбалансований) – вміння людини швидко переходити від однієї проблеми до іншої, уникаючи помилок.

**Лаконізм** – стисле, чітке вираження думки, без пишномовних прикрас.

**Літота** (грец. простота) – троп, що базується на художньому зменшуванні.

**Логічна побудова промови** – базується на дотриманні законів логіки (закони тотожності, протиріччя, виключеного третього, достатньої підстави), що забезпечують послідовність думки та поєднання частин тексту.

**Майстерність промови** – висока культура, художня виразність, стилістична точність, аргументованість і переконливість промови, які виникають внаслідок активної роботи оратора в галузі теорії й практики ораторського мистецтва. Майстерність передбачає наявність професійних знань, умінь, навичок.

**Мейозис** (зменшення) – протилежна гіперболі фігура, суть якої полягає у применшенні ознак предмета, щоб виділити його нікчемність: *нікуди не годиться, нікому не потрібне*.

**Мелодика мовлення** – один із основних елементів інтонації, що виявляється у послідовних змінах висоти голосу. Розрізняють розповідальні, питальні, окличні, спонукальні речення.

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

**Метонімія** (грец. перейменування) – перенесення назви з одного предмета на інший за умови суміжності значень. Наприклад: *читати Франка* (як сам автор, так і його твори); *вивчали Шевченка* (твори Шевченка), *не має серця* (жорстокий).

**Міжособистісна комунікація** – взаємний обмін досвідом людей, які перебувають у просторовій близькості і мають можливість бачити, чути, легко здійснювати зворотний зв'язок.

**Міміка** (грец. наслідувальний) – рухи м'язів обличчя, якими виражаються емоції та почуття людини. Оратор повинен вміти контролювати міміку та мобілізувати мімічні засоби для виразу своїх емоцій і впливу на аудиторію.

**Міф** – система мислення, властива людині поряд з релігійним і науковим осмисленням світу; на архаїчних стадіях становлення суспільства є універсальною системою, з якої лише згодом виокремлюються релігія, наука, мистецтво, філософія.

**Мова** – система засобів спілкування (звуки, слова, словосполучення, моделі речень), яка існує в свідомості носіїв.

**Мовлення** – реалізація засобів мови конкретними людьми в конкретних актах спілкування. Мовлення має індивідуальний характер і залежить від віку, статі мовця, його виховання, освіти та інших особливостей, властивих людині. Мова живе в мовленні. Через мовлення людина засвоює мову.

**Мовна комунікація** – інформативний і комунікативний бік мовленнєвої діяльності.

**Мовна майстерність оратора** – теоретичні знання про мову, вміння і навички володіння усним словом, техніка мовлення, культура мовлення, стиль мовлення.

**Мовна поведінка** – використання мови людьми у передбачуваних обставинах, у різноманітних реальних життєвих ситуаціях.

**Мовне спілкування** – процес встановлення і підтримки цілеспрямованого, безпосереднього чи опосередкованого контакту між людьми за допомогою мови.

**Мовний етикет** – система стандартних словесних формул, уживаних у ситуаціях, що безліч разів повторюються у повсякденні: вітання, прощання, вибачення...

**Навіювання** – особливий вид впливу, а саме: цілеспрямований, неаргументований вплив однієї людини на іншу чи на групу людей. Має, зазвичай, емоційно-вольовий вплив.

**Навчальний стиль** – один із різновидів наукового стилю усного мовлення, призначений для виголошення лекцій у навчальних закладах.

**Наочність** – додаткова система доказів (таблиці, діаграми, ілюстрації), яка збільшує можливості впливу на аудиторію. Не слід плутати наочність та систему технічних засобів навчання (магнітофони, діaproектори). Досвідчений оратор не зловживає наочністю, але й не ухиляється від неї.

**Натхнення** – піднесення духовних сил оратора, що розкриває творчі можливості особистості й мобілізує увагу аудиторії. Досвідчений оратор може досягнути натхнення за допомогою певної методики.

**Науковий стиль** – один із функціональних стилів літературної мови, що обслуговує сферу науки. Важлива особливість наукового стилю – використання термінологічної лексики. Емоційна лексика не властива для наукового стилю. Синтаксис наукового стилю багатий різноманітними складними синтаксичними конструкціями. Усі мовні засоби наукового стилю покликані забезпечити зрозумілість, точність, об'єктивність, недвозначність, логічність та аргументованість викладу, повноту інформації.

**Національна мова** – реальний фундамент національної культури в її юридичних, політичних, релігійних, науково-освітнянських і побутових аспектах.

**Невербальне (немовленнєве, несловесне) спілкування** – система знаків, що використовуються у процесі спілкування і відрізняються від мовних засобами та формою виявлення.

**Неологізми** (грец. нові слова) – слова (словосполучення), що створюються самим автором. Вони використовуються найчастіше

поетами. Ораторові рекомендується уникати неологізмів, оскільки вони можуть бути незрозумілими для слухачів.

**Неориторика** – нова риторика, що виникла у другій половині ХХ ст. на ґрунті нових наукових дисциплін і має на меті, передусім, комунікацію спілкування оратора з аудиторією, рольову ситуацію, методи переконання.

**Норма у красномовстві** (лат. взірець) – система етичних, граматичних та естетичних правил, які вироблено у межах певної культури.

**Норма літературна** – регламентоване орфоепічними, лексичними, граматичними та стилістичними правилами використання засобів національної мови.

**Обговорення теми** – один із етапів активізації діяльності аудиторії. Досягається психологічними та аудіовізуальними засобами. До психологічних засобів належить аналіз різних думок, поглядів щодо обговорюваної проблеми. Психологічні засоби на етапі обговорення повинні підкріплюватися аудіовізуальними засобами (схемами, малюнками, відеофрагментами).

**Обмін думками** – один з етапів у активізації діяльності аудиторії з метою викликати у слухачів потребу обмінятися думками щодо обговорюваних питань.

**Образ художній** – специфічна форма переосмислення життя митцем, що визначає стилістику мовних рішень. Властива переважно поезії, але віддавна використовується ораторами.

**Об'єкт промови** – явище реальної дійсності, що є матеріалом для ораторської теми.

**Об'єктивність промовця** – неупередженість оратора, справедливість його оцінок. Об'єктивність промовця визначає заздалегідь успіх оратора.

**Опонент** (лат. той, що заперечує) – уявний чи реальний співрозмовник оратора, який має супротивну позицію. Ораторові важливо дотримуватися норм коректності у ставленні до опонента.

**Оратор, ритор** (лат. orator говорю) – особа, яка виголошує промову чи інший ораторський твір; той, хто володіє мистецтвом публічного виступу. Особа, яка впливає на інших осіб таким чином, щоб вони прийняли певні твердження або виконали певні дії.

**Ораторське мистецтво** – діяльність, спрямована на переконання аудиторії засобами живого слова.

**Ораторські здібності** – певні риси особистості, що визначають її схильність до ораторського мистецтва. Ораторські здібності визначаються загальнокультурним рівнем промовця (вимагають бездоганного мовного апарату, чіткої артикуляції).

**Особистість оратора** – сукупність індивідуальних якостей оратора (розуму, ерудиції, дару слова, методичної майстерності, етичних принципів), що визначають реакцію слухачів і дієвість виступу загалом.

**Орфоепія** – правильна вимова, система норм вимови в певній мові.

**Офіційно-діловий стиль** – один із функціональних стилів літературної мови, що задовольняє потреби суспільства в оформленні ділових стосунків між організаціями й установами. Найхарактерніші особливості офіційно-ділового стилю: 1) точність формулювань, чіткість у висловленні думок; 2) логічність, аргументованість викладу; 3) стислість у передачі думок; 4) використання нейтральної лексики, професійної термінології, ділової лексики, уникнення особових займенників; 5) використання складних конструкцій.

**Пам'ять** – психофізичний процес закріплення, збереження та відтворення інформації.

**Панегірик** – жанр пишномовної похвали у старовинній риторичі.

**Парадокс** (грец. дивний, неочікуваний) – стилістична фігура: неочікувана думка, висновок, що не співпадає із загальноприйнятою думкою чи з логікою попереднього тексту. Одним із найвідоміших парадоксів є парадокс Сократа: *«Я знаю, що я нічого не знаю»*.

**Паралінгвістична система** – це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність.

**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).

**Парцеляція** – прийом стилістичного синтаксису, що полягає у поділі 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).

**Пауза** – тимчасовий інтервал у мовленні, визначений кількома чинниками:

- 1) дихальним ритмом людини;
- 2) логічною структурою тексту;
- 3) психологічним розподілом тексту.

**Пафос** (грец. пристрасть) – ставлення оратора до своєї ідеї – наприклад, захоплення й піднесення, що передаються слухачам (патетична промова).

**Педагогічне спілкування** – професійне спілкування викладача із студентами на занятті і поза ним (у процесі навчання і виховання), що має певні педагогічні функції і спрямоване на створення ситуації психологічного комфорту, оптимізацію навчальної діяльності і взаємин між педагогом і вихованцями.

**Педагогічна техніка** – сукупність прийомів, що використовуються педагогом. Її засобами є мова і невербальні засоби спілкування.

**Педагогічний такт** – це доцільний педагогічний вплив педагога на тих, хто навчається, уміння встановлювати ефективний стиль спілкування.

**Переконання** – вплив на особистість, що здійснюється за допомогою логічно обґрунтованої інформації.

**Перифраза** (грец. біля, навколо + кажу) – троп, описовий зворот мовлення, що вживається для надання реченню більшої виразності, щоб уникнути повторення.

**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).

**Персоніфікація** (лат. особа + робити) – троп, що базується на наданні абстрактному явищу рис живої особи.

**Підтекст** (англ. прихований зміст тексту) – те, що розуміють «між словами». Підтекст виражається інтонацією, мімікою, жестами.

**План** – структурна модель майбутнього ораторського тексту. План конденсує основні моменти структури ораторського твору. Основні його види: простий, складний і цитатний.

**Платон** (V-IV ст. до н. е.) заснував вчення про світ ідей як основу буття. Платон (427-347 рр. до н. е.) виділяв два види



здібностей, властивих ораторові: здатність звести все до єдиної ідеї; здатність проаналізувати. Платон наголошував на емоційній переконливості мовлення. Не вважав надто важливими логічні докази. Він першим звернув увагу риторів на психологію слухачів і розробив теорію сприйняття. Усний діалог Сократа він подав у жанрі писемної мови. Відомі його діалоги – «Горгій», «Софіст», «Закони». Платон заснував в саду грека Академа школу, яка називалась академією, а її учні академіками.

**Повтор** (реприза) – дублювання оратором слів, фраз, що нагадують про основну проблему і слугують засобом ідейно-формальної ритмізації виступу.

**Повчальне слово** (дидактика) – характерний різновид релігійної літератури; наприклад, книги Писань у Старому Завіті.

### **Поетика:**

1. Вчення про художню літературу.

2. Вчення про прийоми «прикрашення» прозаїчної та поетичної мови («піїтика»).

3. Дисципліна, близька до стилістики, яка вивчає поетичну функцію тропів і фігур.

**Помилки мовні** – порушення літературної норми (неправильні наголоси, вимова окремих звуків, вживання слів за семантикою, значенням, невміння враховувати стилістичне забарвлення слова (фрази), включати слово (фразу) в контекст, розрізняти окремі морфеми у слові, тавтологія, плеоназм, слова-паразити).

**Порівняння** – троп, що будується на зіставленні одного предмета з іншим за спільною ознакою; своєрідний живопис словом, спрямований на те, щоб розбудити уяву слухача (читача): «Зорі – то людській душі» (П. Куліш); «Ой ти дівчино, з горіха зерня» (І. Франко); «Не русалонька блукає, то дівчина ходить...» (Т. Шевченко). Порівняння відіграють важливу роль при описах, вони допомагають уявити об'єкт розмови.

**Постурологія** – наука про пози, про значення того, як ми стоїмо, сидимо чи лежимо.

**Правильність** – володіння нормами літературної мови (орфоепічними, орфографічними, граматичними, лексичними).

**Прокопович Феофан** (1681-1736) – видатний церковний діяч, учений, проповідник і теоретик риторики. Отримав ґрунтовну для того часу освіту в Києві та Римі, був професором риторики та піїтики (поетики), а згодом ректором Києво-Могилянської Академії; популяризував ідеї Просвітництва. Автор низки творів, у яких викладено теорію та практику риторики.

**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...

**Проповідь** – основний жанр церковної риторики (гомилетики).

**Психологічна реакція аудиторії** – момент, надзвичайно важливий для оратора, оскільки свідчить про успіх чи неуспіх промови. Психологічна реакція аудиторії може бути позитивною чи негативною, тому досвідчений оратор окрім використання системи логічних доказів, апелює і до емоцій слухачів.

**Реакція аудиторії** (лат. ге проти і астіо дія) – ставлення аудиторії до предмета мовлення і суб'єкта, який виступає з промовою. Реакція аудиторії може виявлятися у поведінці слухачів під час виголошення промови, у запитаннях, репліках, зауваженнях в адрес оратора. Реакція аудиторії може бути: байдужа, або інфантильна, погоджувальна, конфліктна, конструктивна.

**Рекламний жанр** – різновид соціально значущого красномовства, продуктом якого є словесний твір – рекламний. Основні риси – зміст і зовнішнє оформлення.

**Ремінісценція** (лат. спогад) – відгомін 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.

**Рефлексія** – механізм самопізнання у процесі спілкування, в основі якого – здатність людини уявляти, як її сприймає партнер по спілкуванню.

**Ритор** (грец. ритор) – те саме, що й оратор, промовець. В античному суспільстві також – викладач риторики; так само і в українських братських школах.

**Риторика** – 1) це теорія ораторського мистецтва. Наука про мовну доцільність, про осмислену та коректну мовну діяльність. Теорія і практика досконалої мови: переконливої, прикрашеної, доречної, ефективною, доцільною; 2) риторика – вчення про мовне виховання особистості, вміння виражати та захищати свою позицію словом; 3) риторика – мистецтво мови, мистецтво «мислити»; 4) риторика – комплексна наука, що містить знання

низки інших дисциплін – філософії, логіки, психології, лінгвістики, етики, сценічної майстерності, літературознавства.

**Риторичне звертання** – стилістична фігура, що виражає емоційне ставлення оратора до об'єкта його промови. Оратори часто звертаються не лише до людей, а й до неживих предметів або абстрактних понять: *«Верни до мене, пам'яте моя!»* (В. Стус).

**Риторичне запитання** – стилістична фігура; запитання, відповідь на яке вже закладено в ньому самому: *«Душа полів, ти пам'ятаєш стерні? Оцю печаль, покинутість оцю?»* (Ліна Костено).

**Риторичний вигук** – стилістична фігура, що є гаслом.

**Риторичний оклик** – фігура, що виражає захоплення, яке мали б зрозуміти усі і приєднатися до мовця: *«Чоловіче мій, запрягай коня! Це не кінь, а змій – миготить стерня»* (Л. Костенко).

**Риторські школи** (грец. ораторська школа) – школи, що готували ораторів (здебільшого політиків) у Стародавній Греції (з V ст. до н. е.), а потім у Римі. Освіта будувалася як продовження граматичної школи: окрім літератури, філософії, математики на основі практичних занять вивчалася риторика. Ця традиція перейшла в середньовічну освіту і тривала до середини XVIII–початку XIX ст.

**Ритуали** – звичні, повторювані дії, що не несуть значеннєвого навантаження. Вони можуть мати неформальний характер (вітання, прощання, подяка) чи бути офіційними (дипломатичний етикет).

**Розмовно-побутовий стиль** – різновид усного літературного мовлення, що виконує функцію повсякденного спілкування людей на роботі і в побуті, в особистому і громадському житті. Типовими ознаками цього стилю є: діалогічна форма розмови, використання найрізноманітнішої загальноповсякденної розмовної лексики, простих синтаксичних конструкцій. Спостерігається використання позамовних чинників (міміки, жестів), емоційно-експресивної лексики та фразеології, вигуків, вставних слів, звертань.

**Самопрезентація** – короткотривалий, мотивований і організований процес подання інформації про себе вербально і невербально.

**Сатира** (лат. суміш) – змалювання явищ у критичному вигляді. Сатира відрізняється від гумору гостротою, її не слід ототожнювати з іронією.

**Символ** (грец. умовний знак) – троп, покликаний змалювати невичерпну складність явища, багатозначна метафора.

**Синекдоха** (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.*

**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).

**«Сім вільних мистецтв»** (лат. – програма середньовічної освіти (школи та підготовчі відділення університетів), що складалася із семи дисциплін, серед яких була і риторика в системі так званого тривіуму.

**Слово** – жанр давньоукраїнської риторики; слово мовилося громадськими діячами до народу в якихось важливих ситуаціях. З часом словом стали називати й літературний твір (наприклад, «Слово про Ігорів похід»), а також церковну проповідь («Слово про Закон і Благодать»).

**Сократ** (470-399 до н. е.) – великий грецький філософ, вчитель Платона, який гостро критикував софістику. Він ототожнював поняття добра, щастя і добродійності з правдою. За Сократом, знання розпочинається з самопізнання, правильніше, з усвідомлення власного незнання. Він змушував шукати істину шляхом бесіди.

**Софіст** (грец. мудрець, митець, винахідник) – з V ст. до н. е. Софістами називали вчителів філософії, які навчали мистецтва сперечатися і перемагати за будь-яких обставин (навіть неправдиво), що було важливим для клієнтів суду, а також удосконалювали вміння говорити з проблем будь-якої науки.

**Спілкування** – 1) важлива форма людського буття, умова життєдіяльності людей, спосіб їх об'єднання; 2) це міжособистісна і міжгрупова взаємодія, основу якої становлять пізнання одне одного і обмін певними результатами професійної діяльності – інформацією, думками, почуттями, оцінками.

**Статусна роль** – поведінка, запропонована людині її соціальним (віковим, статевим, посадовим) положенням чи статусом.

**Стиль** (лат. стрижень для письма) – спосіб викладу, організація мовлення. Старовинна риторика розглядала стиль як об'єктивну систему мовних правил, якою повинен опанувати

оратор. На цьому базуються традиційні поняття високого, середнього та низького стилів.

**Стиль літературної мови** – це мистецтво доцільного відбору й ефективного використання системи мовних засобів з певною метою, у конкретних умовах та обставинах. Основні функціональні стилі: науковий, публіцистичний, офіційно-діловий, художній, розмовно-побутовий.

**Стиль педагогічного спілкування** – усталена система способів та прийомів, які використовує педагог у взаємодії із вихованцями. Вона залежить від особистісних якостей педагога.

**Стратегія мовленнєвого спілкування** – процес побудови комунікації, спрямований на досягнення довготривалих результатів. Стратегія містить планування мовленнєвої взаємодії залежно від конкретних умов спілкування й особистостей комунікаторів, а також реалізацію цього плану.

**Структура ораторського твору** – модель побудови виступу з певних складових частин, найпростішими з яких є вступ, головна частина, висновки. Структура ораторського твору, що виникла в античні часи, постійно ускладнювалася (наприклад: вступ; опис, оповідь, міркування; висновки-заклик).

**Сценарії** – стандартні послідовності дій у звичних ситуаціях.

**Тавтологія** – стилістична фігура, яка утворюється в результаті повтору тих самих споріднених слів: *любити великою любов'ю; січень січе, лютий лютує, березень плаче, квітень квітує*.

**Тактика мовленнєвого спілкування** – сукупність прийомів ведення бесіди на певному етапі в межах окремої розмови. Вона містить конкретні прийоми встановлення контакту з партнером і впливу на нього, переконання адресата.

**Тактовність оратора** – одна з етичних якостей оратора, що виражається в уважному ставленні до слухачів, у врахуванні їхніх можливостей сприйняття матеріалу різної складності, їх досвіду, знань, інтересів.

**Тези** – вид конспекту, стислий запис основних положень плану промови в дещо розгорнутому вигляді. Іноді тези можуть набувати характеру цитатного плану.

**Тема** – проблема, закладена в основу ораторського виступу. Тема завжди конкретна, стосується одного питання. Сукупність тем у межах одного тексту утворює тематику, що складає у сукупності багатогранний і складний об'єкт уваги. Проте в

тематиці завжди домінує основна тема, якій підпорядковано підтеми та мікротеми. Тема може бути розкритою чи нерозкритою.

**Темп мовлення** (лат. час) – швидкість, з якою проголошується промова; визначається кількістю звуків (або складів), що вимовляються за секунду. Надто швидкий темп мовлення, як і надто повільний, ускладнює сприйняття промови.

**Темпоритм** – швидкість і тривалість звучання окремих слів, складів, а також пауз у поєднанні з ритмічною організованістю.

**Техніка спілкування** – сукупність конкретних комунікативних умінь, що дозволяють використовувати різноманітні, необхідні для конкретної ситуації методи спілкування.

**Толерантність** (лат. терплячий) – повага до чужих позицій і концепцій. Наявність толерантності в оратора – свідчення його духовної зрілості та сили.

**Троп** – (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).

**Увага аудиторії** – запорука успіху промовця, який постійно дбає про зацікавлення його тематикою виступу.

**Уособлення** – надання одухотвореності силам природи та присвоєння людських рис тваринному світу: *лисичка-сестричка*. Уособлення характерне для фольклору з його міфопоетичною свідомістю, використовується також літераторами: «*А ліс шумить, стогне...*» (О. Кобилянська).

**Функціональні стилі** – функціональні різновиди літературної мови, що характеризуються сукупністю мовних засобів і певними принципами та прийомами їх добору, зумовленими змістом, функцією та цілеспрямованістю висловлювання.

**Харизма** (грец. Божий дар) – сприйняття тієї чи іншої особистості як такої, що має особливе обдарування та гарантує незмінний успіх своїм прихильникам. Харизматичні оратори найчастіше виступають у сфері релігійної проповіді, іноді в політиці.

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

**Художній стиль** – один із функціональних стилів літературної мови, що застосовують при читанні текстів художньої літератури. Характеризується єдністю комунікативної та естетичної функцій мови. У цьому стилі мова є засобом створення художніх образів, а це зумовлює використання експресивних та емоційно забарвлених лексико-фразеологічних одиниць мови. У художньому стилі найповніше використовується синонімічне багатство мови.

**Церемоніальний стиль** – (лат. культовий обряд, торжество) – один із різновидів публіцистичного стилю (привітальні промови, тости на офіційних прийомах, виступи на ювілейних торжествах, при врученні нагород). Від інших функціональних різновидів публіцистичного стилю церемоніальний стиль відрізняється великою кількістю звертань персонального характеру.

**Цитування** – один із засобів впливу на аудиторію, особливо коли цитується авторитетне джерело, що доводить правдивість виступу оратора.

Львівський державний університет фізичної культури  
Кафедра гуманітарних дисциплін

## **РИТОРИКА**

Навчально-методичний посібник з курсів  
«Основи риторики» та «Професійна  
риторика»

Уклала  
Ірина Гузенко

Формат 60x84/16.  
Папір офс. Друк офс.  
Видавництво «Сполом»  
м. Львів, вул. Краківська, 9  
Телефон: (032) 297-55-47