

Міністерство освіти і науки України

Державний заклад  
„Луганський національний університет  
імені Тараса Шевченка”

**А. В. Нікітіна**

## **САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ З РИТОРИКИ**

Старобільськ  
2015

УДК 808.5:378.147 (075.8)  
ББК 80.7 р 30

**Нікітіна А. В.** Самостійна робота студентів з риторики : навч.-метод. посібник. / А. В. Нікітіна ; Держ. закл. „Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка”. – Старобільськ : Вид-во ДЗ „ЛНУ імені Тараса Шевченка”, 2015. – 313 с.

### **Рецензенти:**

- Глуховцева К. Д. – доктор філологічних наук, професор, завідувач кафедри української філології та загального мовознавства ДЗ „ЛНУ імені Тараса Шевченка”.
- Починкова М. М. – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри філологічних дисциплін ДЗ „ЛНУ імені Тараса Шевченка”.

У посібнику представлено навчальні матеріали для самостійної роботи студентів з риторики. Мета посібника – допомогти студентам самостійно опанувати теоретичні й практичні засади риторики, сформувати риторичну компетентність як основу ефективної професійної діяльності.

*Затверджено на засіданні кафедри української мови  
30 жовтня 2015 р. (протокол № 3)*

*Рекомендовано до друку на засіданні вченої ради  
Луганського національного університету  
імені Тараса Шевченка  
(протокол № 4 від 27 листопада 2015 р.)*

ISBN  
УДК 808.5:378.147 (075.8)  
ББК 80.7 р 30  
© А.В. Нікітіна, 2015

## Зміст

Вступ	4
Програма курсу “Риторика”	8
Теоретична підготовка	13
Практична підготовка	265
Завдання для самостійної роботи	280
Самостійна підготовка до модульних робіт	286
Глосарій з риторики	290
Список рекомендованої літератури	309

## ВСТУП

Випускник сучасного університету повинен оволодіти високим рівнем теоретичної фахової підготовки й прикладними вміннями й навичками, зокрема розвиненим, гнучким, переконливим мовленням. Це завдання зумовлене суспільними потребами, що пов'язані з процесами демократизації й гуманізації. У наш час виникає замовлення суспільства на формування національної риторичної школи – української школи красномовства на засадах кращих вітчизняних і світових традицій риторичної теорії й практики.

Класична гуманітарна наука риторика з давніх часів успішно вирішувала питання, пов'язані з оволодінням секретами переконливої комунікації, законами ораторського мистецтва, яке, за висловом Квінтіліана, «вимагало напруженої роботи, незвичайної наполегливості, різноманітності вправ, багатого досвіду, високого розуму й сучасного мислення».

Риторика – відносно нова навчальна дисципліна в системі середньої й вищої освіти в сучасній Україні. Зміст риторики в процесі її історичного розвитку постійно змінювався. Деякий час її розуміли як навчання мистецтва складати й проголошувати промови, потім зміст поняття «риторика» істотно поширився – стали приділяти увагу не лише усному, а й писемному мовленню, досліджували художню літературу, філософські, історичні твори, ділові папери, листи тощо з позицій переконливості, впливовості на аудиторію.

Концепція сучасної риторики враховує таку її особливість, як відкритість і чутливість до соціально-політичних та культурно-освітніх замовлень конкретної епохи, що впливає на змістове наповнення дисципліни.

Пропонована програма курсу риторики для студентів вищої школи доповнює навчальні програми лінгвістично-методичного спрямування (курсів сучасної української літературної мови, стилістики, культури мови, лінгвістичного аналізу тексту, методики навчання мови, виразного читання тощо).

Навчальна дисципліна «Риторика» спрямована на розв'язання таких завдань:

- сформувати знання основних науково-теоретичних та історичних категорій і законів риторики, основ ораторського мистецтва;

- виробити риторичні уміння й навички як способи впливу на аудиторію, сформувати риторичну особистість сучасного фахівця:

- вести розгорнутий монолог, конструктивну, ефективну бесіду на будь-яку тему в професійному середовищі, у офіційних і неофіційних обставинах;

- володіти культурою діалогу та полілогу, полемічним мистецтвом (диспут, полеміка, дискусія), володіти етикою оратора;

- формувати індивідуальний образ автора, власний ораторський стиль;

- розуміти й виявляти риси національної своєрідності виступів та риторичних текстів із скарбниці українського красномовства.

Програма навчального курсу «Риторика» містить інформацію з теорії та історії риторики й красномовства, спрямовану на розуміння звукової структури мови й мовлення як моделі відображення дійсності, мовної картини світу, формування риторичної компетентності на засадах риторичної техніки, культури мовлення, правил невербальної поведінки, полемічної майстерності оратора.

Теоретичний курс передбачає висвітлення основних питань історії, теорії, практики й техніки риторики. Він є

науково-теоретичним підґрунтям опанування конкретних прикладних понять і вироблення риторичної компетентності в професійній діяльності. Одночасно лекції мають розкрити перед студентами підходи до формування власних риторичних здібностей.

Риторика – теоретико-прикладна дисципліна, тому багато уваги в теоретичному курсі приділено питанням прикладного характеру, методичним поняттям, обґрунтуванню наукових основ аналізу риторичного тексту.

Розпочинається вивчення курсу із з'ясування питання про риторіку як наукову й навчальну дисципліну, предмет і завдання курсу, зв'язок риторики з іншими суміжними науками й навчальними дисциплінами у вищій школі, а також з філологічними дисциплінами в школі.

Питання з історії розвитку риторики й красномовства допоможуть студентам збагнути важливість риторичних знань для суспільства, викликати інтерес до вітчизняної риторики, бажання наслідувати кращі її традиції.

Розкриття основ ораторського мистецтва передбачає з'ясування особливостей публічного мовлення як суспільного явища, характеристику видів ораторських промов, риторичних законів, правил тощо.

Важливе прикладне значення має інформація про риторичну техніку, де представлена методика підготовки й виголошення промов, розкрито способи взаємодії оратора й аудиторії, виражальні мовні засоби.

Практичний курс спрямований на вдосконалення риторичної компетентності студентів, насамперед умінь і навичок публічного спілкування з аудиторією на основі знань з риторики. Практично студенти опановують ознаки сучасного риторичного тексту, аспекти його аналізу; методику побудови публічного виступу, оцінювання виступу оратора; риторіку в персоналіях минулого й

сучасності; основи полемічної майстерності; основи журналістики тощо. Форма проведення практичних занять різноманітна, зокрема риторичні змагання, семінар, круглий стіл, конференція, ділова гра з моделювання ситуацій спілкування тощо.

Проведення практичних занять з риторики націлено на формування умінь і навичок самостійно добирати матеріал, що стосується визначеної проблеми; складати конспект, план висловлювання; володіти голосом; доречно використовувати невербальні засоби в процесі виступу; користуватися розмаїттям виражальних мовних засобів; дотримуватися норм культури українського мовлення; устанавлювати контакт з аудиторією; аналізувати усний і писемний риторичний текст; використовувати формально-логічні й риторичні закони та правила, аргументовано доводити свої думки, переконувати опонентів у дискусіях, диспутах, дебатах.

## Програма з курсу «Риторика»

### Теоретичний курс

#### *Вступ. Предмет і завдання курсу.*

#### *Риторика як наукова і навчальна дисципліна.*

Риторика – комплексна наука, що розвивалася на стику філософії та словесності, а також логіки, етики, естетики, еристики, лінгвістики тощо. Сучасні науки, що пов'язані з класичною риторикою (стилістика, культура мовлення, лінгвістика тексту, теорія типів тексту, лінгвопрагматика, колоквіалістика, соціолінгвістика, педагогічна риторика, театральна педагогіка, іміджеологія, ділова риторика, паблік рилейшнз (зв'язки з громадськістю). Основні ознаки класичної риторики: інтегративність, системність, універсальність, прикладна спрямованість на формування культури риторичної особистості, етико-естетична зумовленість. Своєрідність риторики як науки і мистецтва. Сучасний зміст терміна «риторика». Чотири частини риторики як навчальної дисципліни: історія, теорія, практика, техніка. Теоретико-прикладний характер риторики. П'ять розділів риторики як науки: винайдення, розташування, вираження, запам'ятовування, виголошення.

*Історія риторики й красномовства.* Велика сила живого слова в міфології (грецькій, єгипетській, японській, індійській, візантійській, слов'янській). Риторика Стародавньої Греції (виникла в 5-4 ст. до н.е., склалася в систему в 3-2 ст. до н.е., потім поширилася в Римі в I ст. до н.е.). Класичні софісти 5 ст. до н.е. – родоначальники риторики: Протагор із Абдер у Фракії, Горгій із Леонтин у Сицилії (5 ст. до н.е.). Боротьба з софістами. Сократ (469 – 399 рр. до н.е.). Платон (427 – 348 рр. до н.е.). Аристотель (384 – 322 рр. до н.е.). Демосфен (384 – 322 рр. до н.е.). Риторика Стародавнього



Риму. Цицерон Марк Туллій (106 – 43 рр. до н.е.). Квінтіліан Марк Фабій (95 – 35 рр. до н.е.). Крипе Гай Саллюстій (66 – 35 рр. до н.е.). Сенека Луцій Антей (4 до н.е. – 65 рр. н.е.). Пліній Молодший (61 – 144 рр. н.е.). Розвиток слов'янської риторики. Ораторське мистецтво на церковних кафедрах, в університетах і судах. Найбільш відомі оратори Київської Русі – Іларіон (XI ст.), Кирило Туровський (XI ст.). Полеміст Іван Вишенський (1550 – 1621 рр.). «Риторика» (1620р.) невідомого автора: в основі переклад латинської «Риторики» німецького вченого Пилипа Меланхтона в стислій переробці його учня Луки Ласія (видання 1577 р., Франкфурт) і розділи «Сказання про сім вільних мудрощів». Роль Києво-Могилянської академії у формуванні української національної риторичної школи (авторські підручники риторики). Іоанікій Галятовський (1620 – 1688). Феофан Прокопович (1631 – 1736). Михайло Ломоносов (1711 – 1755). Олексій Федорович Мерзляков (1738-1839). Михайло Михайлович Сперанський (1772 – 1831). Микола Федорович Кошанський (1781 – 1831). Олександр Іванович Галич (1763 – 1848). Костянтин Петрович Зеленський (1812 – 1858). Занепад риторики в II пол. XIX ст. “Риторична хвиля” 20-х рр. XX ст. («Інститут Живого Слова» в Петрограді). Народний золотослів. Повага до мовленого слова, правила спілкування, уявлення про образ мовця, слухача в усній народній творчості.

***Основи ораторського мистецтва.*** Публічне мовлення в риторичному аспекті. Зумовленість публічного мовлення своєрідністю самої науки риторики: а) риторика – наука про закони управління мовленнєво-мовленнєвою діяльністю (побудова публічного мовлення за цими законами); б) риторика – інтеграційна наука (публічне мовлення – писемно-усне, книжно-розмовне, підготовлене-імпровізоване). Писемно-усна форма реалізації публічного

мовлення. Книжно-розмовний тип публічного мовлення. Підготовлено-імпровізаційний характер публічного мовлення. Роди і види красномовства: соціально-політичне (звітна доповідь, агітаційна промова, політогляд, дипломатична, парламентська промова); академічне (вишівська й шкільна лекція, наукова доповідь, огляд, реферат, повідомлення, науково-популярна лекція); судове (звинувачувальна, захисна, самозахисна); соціально-побутова (ювілейна, застільна, надмогильна промови, усне побутове оповідання); дипломатичне (промова на міжнародній конференції, під час здійснення дипломатичного акту); церковно-богословське (проповідь, промова на соборі); військове (запалювальна промова). Закони риторики: концептуальний, закон моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний. Три «золоті» правила риторики. Три частини загальної риторики: учення про оратора, учення про мовлення, учення про аудиторію. Риторична техніка. Розділи класичної риторики (риторична побудова): винайдення думок, розташування думок, вираження думок, запам'ятовування, виголошення.

***Методика підготовки до публічного виступу.***

Щоденна підготовка: самоосвіта, створення власного риторичного архіву, оволодіння технікою мовлення, підвищення культури усного й писемного мовлення, критичний аналіз виступів, оволодіння методикою публічного виступу. Підготовка до конкретного виступу: визначення теми, назва теми, формулювання мети, добір матеріалу, відпрацювання навичок, вивчення відібраної літератури, усвідомлення прочитаного, записування прочитаного, вироблення власної позиції. Види підготовки до публічного виступу (із записом – без записів тексту виступу; виступ з опорою на текст – без записів – виступ

експромтом). Композиція промови. План-основа композиції (попередній, робочий, основний, простий і складний). Складові частини композиції: вступ, головна частина. Методи викладу матеріалу – індуктивний, дедуктивний, метод аналогії, концентричний. Закони логіки – тотожності, непротиріччя, виключення третього, достатнього обґрунтування. Прийоми привертання уваги аудиторії; аргументи по суті справи й аргументи до людини. Заклучна частина промови. Вільна композиція. Недоліки композиції (порушення логічної послідовності, перевантаження тексту теоретичними міркуваннями, відсутність доказовості основних положень, завелика кількість питань і проблем, шаблонна, трафаретна побудова роботи тощо). Риторичне дерево. Квіти красномовства – риторичні виражальні засоби. Методика підготовки до публічного виступу. Щоденна підготовка: самоосвіта, створення власного архіву, оволодіння технікою мовлення, підвищення культури усного й писемного мовлення, критичний аналіз виступів, оволодіння методикою публічного виступу

### **Практичний курс**

***Ознаки сучасного риторичного тексту.*** Аспекти його аналізу. З'ясування особливостей сучасного риторичного тексту, законів риторики, за якими він повинен бути побудований, поняття ораторського стилю.

***Публічні виступи.*** Оцінка виступу оратора. Риторичні змагання. Методика підготовки публічних виступів. Види підготовки до виступу. Повсякденна підготовка й підготовка до конкретного виступу.

***Риторика у персоналіях минулого й сучасності*** (конференція). Ораторське мистецтво давнього світу. Риторика в Україні. Риторика в інших країнах. Розповідь про улюбленого оратора.

**Основи полемічної майстерності** (семінар). З історії мистецтва суперечки. Культура суперечки. Полемічні прийоми. Мистецтво відповідати на питання.

**Педагогічна риторика** (круглий стіл). Актуальні проблеми педагогічної риторики.

**Самопрезентування риторичної особистості.** Аналіз власних риторичних можливостей, моделювання образу сучасного оратора.

**Реклама риторичної школи.** Виступ з рекламою риторичної у формі моделювання ситуації спілкування з аудиторією.

**Моделювання ситуації професійного спілкування.** Чи може бути текст без слів? Чи можуть бути креолізовані риторичні тексти?

**Техніка риторики. Риторичний тренінг.** Демонстрування власних досягнень з риторичної техніки

**Презентування власного риторичного архіву.** Класифікація прецедентних феноменів у власному архіві оратора.

**Виголошення залікової промови.** Аналіз промови за визначеними критеріями.

### **Техніка риторики**

Система тренувальних вправ на формування правильного дихання, вимови, тренування голосу, володіння інтонаційним багатством мовлення, використання жестів і міміки, користування простором, інформаційно-комунікаційними технологіями для впливу на аудиторію.

## **ТЕОРЕТИЧНА ПІДГОТОВКА**

### **Тема: ВСТУП. ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ КУРСУ «РИТОРИКА». ЗАГАЛЬНЕ ПОНЯТТЯ ПРО РИТОРИКУ ЯК НАУКУ Й НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ**

#### **Зміст теми**

1. Загальне поняття про риторику.
2. Основні поняття класичної риторики.
3. Розділи класичної риторики.
4. Сучасний зміст риторики.

**Ключові слова:** риторика, ораторське мистецтво, красномовство, логос, етос, пафос, топос, інвенція, диспозиція, елокуція, меморіо, акція (ораторія).

#### **1. Загальне поняття про риторику**

##### **Прочитайте та випишіть основні поняття.**

Давньогрецький мудрець Сократ сформулював чотири питання, які допомагають оратору бути успішним, тобто вдало виступати з промовами, переконливо відповідати опонентам, доводити власні думки. Ось ці чотири питання:

Що було зроблено так?

Що не було зроблено так?

Що було зроблено не так?

Що не було зроблено не так?

У кожному випадку промовець по-різному може відповісти на ці запитання. Що ж треба знати, щоб навчитися аналізувати власне мовлення, щоб навчитися відповідати на Сократові питання? Багато відповідей нам дає давня й водночас вічно молода наука риторика.

**Риторика – наука красномовства.** Як *ораторське мистецтво* виникла в Елладі, звідки поширилася на Стародавній Рим та новочасну Європу. У братських

школах барокової доби риторика була обов'язковою дисципліною. До її складу входила поетика, як обов'язковий навчальний предмет «Семи великих мистецтв».

Головним, центральним поняттям риторики є *оратор* (від гр. – говорити) – людина, яка виголошує промову.

Люди, до яких звернена його промова, складають *аудиторію* (від лат. – слухати).

Сам термін «риторика» пройшов значний шлях розвитку. Наявність великої кількості визначень риторики (ораторська майстерність, мистецтво переконання, мистецтво аргументації, алгоритм мовленнєвої поведінки, елоквенція, філософсько-дидактичне вчення про ціннісну природу мисленнєво-мовленнєвої діяльності, наука про закони управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю, лінгвістична наука тощо) спричинила неоднозначне уявлення про її предмет і об'єкт. Процес удосконалення змісту риторики триває від античних часів і донині. Суперечки й пошуки вчених ведуться навколо різних проблем: а) риторика – наука чи мистецтво; б) суть риторики як науки; в) характер риторики як науки (тяжіє до філософії чи лінгвістики; є окремою наукою чи галуззю однієї з наук; теоретична чи прикладна наука тощо); г) зміст риторики як навчальної дисципліни тощо.

Здебільшого словом *риторика* називають науку й дисципліну в навчальних закладах, а також мистецтво красномовства. Термін походить від грецького (*rhetorike*) – ораторське мистецтво, красномовство. Латиною поняття «красномовство» як «мистецтво говорити» позначається словом (*eloquentia*) – елоквенція, що означає «виголошую промову».

*Риторика* – це наука про ораторське мистецтво; теорія красномовства; майстерність уживання мови для передачі інформації та для інтелектуального й емоційного

переконання. Риторика вивчає закони підготовки та виголошення промови з метою впливу на аудиторію та реалізації визначеної мети спілкування. Риторика – це вчення про мовлення в найширшому сенсі, про індивідуальне використання мовних традицій за різних обставин соціально-культурного життя.

**Запишіть частини риторики як навчальної дисципліни.**

Як наука й навчальна дисципліна риторика складається з *чотирьох частин*: історії, теорії, практики, техніки.

*історія риторики* (досліджує етапи зародження й особливості розвитку риторики в історії людства: риторику Стародавньої Греції, Стародавнього Риму, становлення слов'янського ораторського мистецтва; виникнення основних видів і жанрів ораторського мистецтва, сучасні риторичні школи);

*теоретична риторика* (вивчає закони риторики: концептуальний, закон моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, закон ефективного (безпосереднього) спілкування, системно-аналітичний закон);

*практична риторика* (розглядає зміст усного публічного виступу, текст виступу, образ оратора, логічну культуру оратора, його мовленнєву культуру, композицію та стиль виступу, психологію аудиторії, взаємодію оратора й аудиторії, спілкування з аудиторією як творчий процес, полемічне мистецтво оратора тощо);

*техніка риторики* містить знання про тренування голосу оратора, вироблення навичок виголошення промови, умінь користуватися жестами, мімікою під час виступу, у процесі суперечки.

**Прочитайте, проаналізуйте себе як риторичну особистість.**

Особливість риторики як навчальної дисципліни полягає в тому, що оволодіння нею пов'язане не тільки із знаннями, але й з навичками. Оволодіння практикою красномовства побудоване на знаннях, уміннях і навичках, на довготривалій практиці виступів перед різними аудиторіями.

Риторика **формує в людини такі вміння**: усебічно аналізувати предмет дослідження; оцінювати особливості аудиторії; розробляти програму діяльності; працювати з фактами, створюючи атмосферу співтворчості зі слухачами; удосконалювати власне мовлення; установлювати контакт з аудиторією; аналізувати власні відчуття.

Усі ці вміння дуже важливі для кожної людини, а особливо для тих, хто працює в інтелектуальній сфері.

Навчання риторики, за З. Куньч, розвиває в людині такі особистісні якості, як-от: **культура мислення** (самостійність, самокритичність, глибина, гнучкість, оперативність, відкритість мислення, ерудицію); **культура мовлення** (правильність, виразність, ясність, точність, стислість, доцільність); **культура поведінки** (ввічливість, тактовність, толерантність, коректність, розкутість); **культура спілкування** (повага до співрозмовника через вивчення його інтересів, управління поведінкою аудиторії, залучення односторонців, відповідальність за своє слово); **культура виконавської майстерності** (виразність та доцільність жестів, міміки, правильність дикції та інтонації).

Для формування власної риторичної особистості (особистості, яка вільно володіє риторичними прийомами спілкування), треба навчитися виразно читати вголос, що передбачає інтонаційну правильність, достатню швидкість читання. Також важливим аспектом навчання мови є



формування навичок читання мовчки, а також практичне засвоєння його різновидів.

Ознайомлювання з основами ораторського мистецтва спрямоване на вдосконалення умінь говорити по суті, аргументовано й переконливо викладати свої думки, уміти сперечатися, дискутувати, відстоювати свої погляди, використовуючи різні способи аргументації, вести діалог з різними співрозмовниками, дотримуючись правил мовленнєвого етикету. Ця робота має практичне спрямування, тому слід передусім навчитися слухати й уважно ставитися до почутого або прочитаного, об'єктивно аналізувати публічне мовлення з погляду на його доцільність і ефективність, побудову та мовне оформлення; важливо вміти обговорювати різні моделі публічних висловлювань, визначати їх позитивні риси та недоліки. Навчання риторики допомагає добре сформувати культуру ведення дискусії, полеміки, диспутів, загалом правил спілкування й культури мовленнєвої поведінки.

**Знання з риторики допомагають:** проектувати мовленнєві ситуації, правильно будувати тему висловлювання, усвідомлювати мету ораторського виступу, виявляти свою позицію; складати план (виділяти підтеми, мікротеми), використовувати різні композиційні прийоми; висловлювати свою думку, дотримуватися вимог точності, виразності мовлення, темпу, тону, гучності, ритміки, дикції, фразових наголосів; брати активну участь у рольових іграх, діалозі (дискусійному мовленні), імпровізаціях (непідготовленому мовленні); будувати схеми логічних доведень (тексту-міркування), формулювати тези, доводити їх усно, з'ясовувати, які ланки можуть бути пропущені; писати невеликі описи, уміти обґрунтовано пояснювати використання в ньому тропів.

Вислів Цицерон *Ораторами не народжуються – ораторами стають* наголошує на необхідності навчатися риторики. Формування гарних якостей публічного мовлення становить предмет риторики як навчального предмета. Важко не погодитися зі словами Демокрита: *ні мистецтво, ні мудрість не можуть бути досягненні, якщо їх не навчатися.*

*Риторика* – ораторське мистецтво, теорія ораторського мистецтва; наука красномовства, наука про закони управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю.

Учені доводять, що новизна й актуальність риторики української мови впливає з визначення таких **завдань**:

1. Риторика покликана усунути прогалини в знаннях теорії мови й мовленнєвого спілкування, формувати професійно важливі комунікативні вміння, відпрацювати алгоритм мовленнєвої поведінки.

2. Як наука й мистецтво аргументації, мислення та переконання, риторика сприяє становленню особистості з чіткою життєвою позицією, фахівця зі сформованим світоглядом і цінностями.

3. Риторика розглядає питання мовного увиразнення мовлення, яке має бути не лише граматично досконалим, лексично багатим, зрозумілим, але й образним, вишуканим, здатним викликати певні емоції й почуття.

Формування умінь і навичок говоріння здійснюється під час:

- заучування невеликих текстів, віршів, загадок, прислів'їв, приказок, матеріалів для рольових ігор;

- складання відповідей на основі почутого або прочитаного тексту, усних повідомлень та відповідей на лінгвістичну тему;

- переказування почутого та прочитаного текстів різних типів, стилів і жанрів мовлення;

- складання діалогічних і монологічних висловлювань різних типів.

## 2. Основні поняття класичної риторики.

### Прочитайте і розкрийте зміст кожного поняття.

*Логос* – 1) слова, мова, мовлення; 2) поняття, думка, розум. Аристотель бачив Логос як науку, що має два основні закони переконання: *силогізм* – висновок від загального до часткового; *ентимему* (скорочений силогізм) – троп.

*Етос* (звичай, звичка, характер, норів) – моральний кодекс, основа формування риторичного ідеалу.

*Пафос* – (пристрасть, почуття) – це інтелектуальне, вольове, емоційне устремління мовця (оратора), яке виявляється в процесі комунікації і в його продукті – тексті.

*Топос* (місце) – риторичне поняття, що означає загальні місця у промові – найбільш типові мовні ситуації, їх описи; вони майже в усіх промовців однакові.

## 3. Розділи класичної риторики

### Запам'ятайте розділи класичної риторики.

Як наука *риторика містить п'ять розділів*, що досліджують процес створення й виголошення промови у вигляді певних етапів, або **розділи класичної риторики (риторична побудова):** *інвенція* – “винайдення думок” – знаходження матеріалу, визначення теми, задуму промови; *диспозиція* – “розташування думок” – визначення послідовності подачі матеріалу для реалізації поставленої мети, відбір аргументів для доведення думок; *елокуція* – “вираження думок” – відбір ефективних мовних засобів (слів, словосполучень, речень, стилістичних фігур) для висловлення думок і реалізації запланованого, сама реалізація задуму; *елоквенція* як частина елокуції – використання риторичних фігур, прикрас мовлення; *меморія* – запам'ятовування промови: використання

властивостей пам'яті для заучування змісту тексту, словесних і несловесних засобів; **ораторія (акція)** – виголошення промови: техніка виконавської майстерності оратора.

Зміст розділів класичної риторики:

**Інвенція:** Промова як дослідження; типи промов за знаковим оформленням та закріпленням. Концепція промови: предмет, тема й теза промови, її мета й завдання; аналіз аудиторії; стратегія й тактика виступу.

**Диспозиція:** Виклад: моделі та методи викладу; збирання матеріалу та складання плану-конспекту; розгортання теми й тези промови: топіка та аргументи. Моделі впорядкування матеріалу в топосі промови: переваги та недоліки. Методи розгортання повідомлення: хронологічний та дедуктивний, індуктивний, аналогічний, стадійний, концентричний. Аргумент: поняття та види. Логічні аргументи – силогізми. Закони логіки. Аналогічна аргументація. Принципи рефлексивності, симетричності і транзитивності. Логічне й паралогічне демонстрування. Психологічні докази оратором своєї правоти: Психологічна налаштованість аудиторії; бажання та сподівання людей; логічна та психологічна мотивація. Логічні помилки: 1) неточності у визначенні предмета й поділу понять; 2) помилки в структурі силогізму. Різновиди висновків: підсумкові висновки, типологічні висновки та апелювальні висновки.

**Елокуція та елоквенція:** Художньо-словесний образ і закони його створення; спеціальні засоби посилення виразності: тропи та фігури. Звуковий рівень тексту (алітерація, асонанс). Лексичний рівень тексту, стилістична цілісність промови, типові помилки. Слова з прямим значенням – «автологічна лексика». Типи помилок (просторіччя, канцеляризми, діалектизми, жаргонізми, вульгаризми, неологізми, архаїзми, варваризми,

солецизми). Слова з переносним значенням – «тропи». Порівняння та епітет. Метафора, уособлення, персоніфікація, алегорія, символ, метонімія, синекдоха, гіпербола, літота, перифраз, евфемізм, амфіболія). Синтаксична варіація (полісендитон, асиндетон, зевгма, синтаксичний паралелізм, хіазм, симплока). Стилiстичне оформлення тексту (риторичні вигуки, риторичні звертання, риторичні питання, антитеза, іронія, каламбур, парадокс, епістрофа, діафора, анафора, епіфора, анадиплолзис, інверсія, обрив, апасіопеза, еліпс, паралепсис, алюзія, ремінісценція, аномінація, градація (клімакс, антиклімакс). Техніка виразного мовлення, її складники. Правильне дихання. Голос, його властивості та гігієнічні вимоги. Дикція, орфоепія (артикуляційна гімнастика для губів, вправи для язика, вправи для нижньої щелепи). Структурно-інтонаційна організація тексту як основа виразності мовлення. Інтонаційна виразність. Партитура тексту.

**Акція:** Зовнішній вигляд оратора. Вихід до слухачів. Погляд. Міміка та жести. Місце промови та постава (позиція) оратора. Адаптація виступу до особливостей приміщення. Робота з освітлювальними приладами. Особливості виступу оратора перед об'єктивом відеокамери. Особливості аудіозапису промови; робота з мікрофоном. Робота з допоміжними технічними засобами.

#### **4. Сучасний зміст терміна “риторика”**

У сучасному розумінні *риторика* – це вчення про мовлення в найширшому сенсі, про індивідуальне використання мовних традицій за різних обставин соціально-культурного життя. *Риторика* – це мистецтво говорити так, щоб за допомогою аргументів, доказів, мовних і немовних засобів, сполучаючи раціональне й емоційне, досягти бажаного результату, змінити стереотипи сприйняття слова, думки та, відповідно,

змінити реакцію й поведінку слухачів (за Л. Синельниковою).

Як навчальна дисципліна риторика містить *чотири частини*: історію, теорію, практику, техніку.

Особливості риторики як навчальної дисципліни полягають у тому, що оволодіння нею пов'язане не стільки з риторичними знаннями, а переважно з риторичними вміннями й навичками. Оволодіння практикою красномовства побудоване на знаннях, уміннях і навичках, на довготривалій практиці виступів перед різними аудиторіями.

Професійна риторика ґрунтується на загальних риторичних знаннях, оскільки основні поняття риторики стосуються будь-якої галузі людського спілкування й побудови виступів з різних тем. Однак кожна професія вимагає своєрідних якостей професійного спілкування, що відображено в тематиці, мовленнєвих жанрах дискурсів, типах, видах промов. Професійна риторика орієнтує на здобування знань про види ораторського мистецтва в професійній діяльності, стилі й жанри мовлення, оволодіння навичками культури мовлення, що забезпечують ефективне спілкування в професійному середовищі, опанування професійної лексики й своєрідних засобів впливу на аудиторію.

### **Висновок**

Отже, ми починаємо вивчати риторику...

«Заговори, щоб я тебе побачив» – ці слова Сократа наголошують на важливості риторики в житті людини. Риторика, на думку відомого українського ритора Феофана Прокоповича, викладача Києво-Могилянської академії, є «царицею душ», «княгинією мистецтва». Риторика вивчає способи переконання, ефективність форми впливу (переважно мовного) на аудиторію з урахуванням її особливостей. Однак варто запам'ятати найголовніше:

ніякі знання з риторики не зроблять з Вас гарного оратора, людину, яка професійно володіє словом (що має стати ознакою Вашої професії), якщо не буде щоденного тренування, роботи над собою, над власною риторичною особистістю, збирання й систематизування необхідного матеріалу (укладання власного риторичного архіву). Вашими щоденними супутниками мають стати артикуляційні вправи, скоромовки, тренування дихання, формування постави, контролювання жестів, міміки, аналіз поведінки ораторів тощо. Працювати над собою варто щодня, а особливо під час підготовки до виступу.

### **Питання для самоконтролю**

1. Що Вам відомо про риторику як науку, її виникнення, головні ознаки? Як Ви зрозуміли завдання риторики як навчальної дисципліни?
2. Назвіть основні поняття класичної риторики.
3. У чому своєрідність розділів класичної риторики?
4. Як тлумачать сучасний зміст риторики? Ваша думка щодо цього.
5. У чому особливості професійної риторики для вашого майбутнього фаху?

## **Тема: ОЗНАКИ РИТОРИКИ ЯК НАУКИ Й МИСТЕЦТВА В КОНТЕКСТІ СУМІЖНИХ НАУК**

### **Зміст теми**

1. Суміжні з риториною науки.
2. Місце риторики серед інших наук в її розвитку.
3. Ознаки риторики (інтегративність, системність, універсальність, прикладна спрямованість, етико-естетична зумовленість).
4. Риторика – наука і мистецтво.

**Ключові слова:** суміжні з риториною науки, інтегративність, системність, універсальність, прикладна

спрямованість, етико-естетична зумовленість, наука, мистецтво.

**Прочитайте, випишіть назви суміжних з риторикою наук, поширивши список.**

**1. Суміжні з риторикою науки**

У сучасному світі спостерігаємо інтегративність наукової думки з перетинанням предметів дослідження, взаємовпливом, взаємозумовленістю. Існує твердження, що першою наукою була філософія, а ще є думка по те, що науковий розвиток людства почався саме з риторики. Для нас це зараз не важливо, однак, щоб краще уявити риторику в науковому контексті, пригадаємо науки, у зв'язку з якими вона розвивається:

**Філософія.** З огляду на розуміння риторики як філософсько-дидактичної науки, то риторика в такому випадку є складником філософії; філософія – наука, яка вивчає загальні закони розвитку природи, суспільства, людини, а риторика становить собою науку про закони ефективності мисленнево-мовленнєвої діяльності, знання яких дозволяє розвинути системність мислення, мовлення й поведінки, що своєю чергою є основою цілісного бачення людиною довкілля, формування картини світу.

**Логіка.** Володіючи спільним аспектом дослідження, риторика й логіка є відповідно самостійними й незалежними науковими галузями. Зокрема, якщо предметом логіки є мислення загалом (різні його види, форми), закони мислення, то предмет риторики – вербальне мислення і ті закони, що забезпечують ефективність цього виду мислення. Крім того, якщо в центрі уваги логіки – теорія доведення, то риторику цікавить процес аргументації (не в теоретичному, а в прагматичному аспекті ) і насамперед функція цього процесу як переконання аудиторії.



**Психологія.** Психологія вивчає чуттєво-емоційну сферу життєдіяльності людини, сферу підсвідомого та закони, які нею управляють; риторика виявляє інтерес лише до тієї чуттєво-емоційної сторони, яка активно впливає на сферу вербального мислення і від управління якою значною мірою залежить ефективність мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

**Етика.** Інтереси цих наук дуже тісно переплітають у самому об'єкті дослідження мораль (моральні закони). Проте для риторики, на відміну від етики, не всі закони є однаковою цінністю: головним для неї є закон «не нашкодь іншому», що стосується предмета дослідження, то для етики таким є поведінка суб'єкта, у якій містять своє відображення ті чи інші моральні настанови, а риторика виявляє найбільший інтерес до такої галузі поведінки, як мовленнєва поведінка.

**Естетика.** *Риторика* як мистецтво *пов'язана з естетикою*. Ключові поняття санскритської естетики і поезики містили риторичну проблематику. У Давній Індії цими ключовими категоріями були: раса (художнє сприйняття), дхвані (значення художнього слова), гуна (художня цінність), рити (стиль), аланкара (фігури художнього мовлення + проблеми поезики й риторики).

**Фізіологія.** Вивчає будову артикуляційного (мовного) апарату, його можливості та принципи творення голосу оратора.

**Сценічна майстерність.** Публічне мовлення, що проходить стадію підготовки, виходить на наступний етап виконання, що є своєрідною виставою. Тому риторика використовує ті компоненти сценічної майстерності, що забезпечуються якість подання публічного мовлення і значною мірою його успіх: робота над вимовою (дикцією), голосом (тембром, гучністю, діапазоном тощо), мовленнєвим диханням; композиційне оформлення

мовлення, управління мімікою, жестами, позою, ходою; техніка входження в образ.

**Лінгвістика.** На сьогодні ставлення вчених-лінгвістів до риторики далеко не однозначне: одні вважають риторичу складовою частиною стилістики, інші – культури мовлення, треті – прагматики, четверті – лінгвістики тексту. Спільне для всіх цих наук полягає в об'єкті (мовленнєва діяльність) і в предметі дослідження (текстові). Для риторики особливий інтерес становить такий вид тексту, як публічне мовлення, яке за своїми характеристиками повинне бути правильним, ясным, точним, стислим, доцільним, виразним. Оскільки названі мовленнєві якості є предметом дослідження різних лінгвістичних наук, наскільки взаємозв'язок риторики, культури мови, стилістики не викликає ніяких сумнівів, навіть більше того, ці науки здатні, бути джерелом одна одної (поповнювати, збагачувати).

*Стилістика.* На особливу увагу заслуговує зв'язок риторики з лінгвостилістикою, яка заступила її і досліджує стилістичну систему національної мови, закономірності функціонування мови в різних сферах спілкування. Вона вчить, як використати стилістичний потенціал мови, має для цього розроблену систему, моделі, правила, техніку, вимоги до оратора й аудиторії.

Зв'язки стилістики з граматиною започатковані в генезі лінгвістичної науки. Вони беруть початок ще з античної риторики. Саме в третій частині риторики – елокуції – зародилося поняття стилю. Потім Аристотель сформував теорію трьох стилів, яка була серцевиною риторики аж до початку ХХ століття, коли все частіше почала заявляти про себе стилістика як наука про мовний матеріал і мовні форми стилю. Важливим елементом стилістики, загальної теорії практики культури мовлення є риторика. Риторичу можна вважати однією з особливих

частин і виявів стилістики як загального про функціонально найумотиваніше користування мовою. Риторика спирається на ту частину мовознавчих узагальнень, знань, які ґрунтується на особливій теорії і практиці мовленнєвого красномовства, передусім ораторського. Риторика – це одне з відгалужень стилістики як теорії і практики найдоцільнішого мовлення. Вона зорієнтована на формування в мовців здатності висловлюватися красномовно, поважно, інколи й іронічно, але переважно без звичайної буденності. Не випадково риторичне мовлення завжди особливо виразне й типове для певних жанрів публіцистичного стилю мови, особливо коли автор художнього, з виразною чуттєвістю розповідає про щось життєво важливе. Отже, риторичне мовлення завжди стилістично виразне, комунікативно зорієнтоване на красномовність, через що повинно сприйматися як неповторно оригінальне, таке, у якому кожен з його творців виявляє свою індивідуальність, особистісність, своє Я.

*Грамматика.* Сучасна грамматика досліджує граматичні категорії і форми, якими має опанувати оратор. Правильність мовлення залежить, наприклад, від засвоєння людиною відмінкових закінчень, відповідно до роду й числа іменних частин мови, сполучуваності частин мови, використання граматично точних синтаксичних конструкцій, характерних для певної мови тощо.

*Культура мови* вивчає комунікативні якості мови: правильність, точність, ясність, виразність, образність, багатство – у статиці. Лінгвістична риторика досліджує ці якості в динаміці й комбінаціях, залежно від умов та ситуацій спілкування. Отже, культура мови й риторика пов'язані між собою, перша як необхідний етап оволодіння мовою, а друга (риторика) як наступний етап, що

передбачає вже комплекс якостей, їхні комбінації у видах публічного мовлення.

*Лінгвістична генологія* охоплює такі наукові проблеми, як будова людської мови, особливості її окремих рівнів, реалізація у процесі спілкування й обміну інформацією; будова та функціонування конкретних ідіоетнічних мов, їх стилі, категорії, рівні й одиниці. Розвиток та дослідження лінгвістичної генології перебувають у невпинному русі, постійно поповнюючи завдання дисципліни. Але можна виокремити основні з цих завдань, суміжних з риторичними знаннями:

1. Розв'язування загальних наукових проблем, пов'язаних із формуванням знань про комунікативні процеси загалом, інформаційний рух в комунікації.
2. Вивчення організації засобів мови у різноманітних типах спілкування, у динамічних комунікативних ситуаціях.
3. Дослідження міжособистісних стосунків у спілкуванні, зокрема в екстремальних і конфліктних умовах, а також вивчення законів безконфліктного спілкування.
4. Виявлення нових форм комунікативної практики, динаміки руху комунікативних потоків у сучасному суспільстві.
5. Вироблення вміння виявляти й нейтралізувати патогенні (шкідливі для особистості) тексти й дискурси.
6. Навчання практичному аналізу комунікативних ситуацій. Дослідники доводять, що основними завданнями лінгвістичної генології є вивчення природи мовленнєвих жанрів, їх типів, структури, з'ясування особливостей розвитку цих одиниць, їх взаємозв'язків у дискурсі, своєрідності в різних мовах.

Риторика, естетика й поетика генетично споріднені з лінгвістичними науками. У давні часи поетику називали другою риторикою. Вони слугують такій мовній організації художнього тексту, яка могла б донести до

реципієнта художній задум, ідею чи концепцію образного бачення.

## **2. Місце риторики серед інших наук в її розвитку**

З класичною риторикою пов'язані сучасні науки, зокрема стилістика, культура мовлення, лінгвістика тексту, теорія типів тексту, лінгвопрагматика, колоквиалістика, соціолінгвістика, педагогічна риторика, театральна педагогіка, іміджеологія, ділова риторика, паблік рилейшнз (зв'язки з громадськістю).

Учені зазначають, що риторика – це комплексна наука, тобто її місце на стику, перетинанні низки наук (філософії, логіки, психології, лінгвістики, етики, сценічної майстерності тощо). Інакше кажучи, риторика ніби вбирає в себе з інших наук такі змістові компоненти, які в системі визначають риторіку як науку і мистецтво переконливої комунікації.

Отже, риторика не є замкненим у собі знанням. Це не тільки академічна дисципліна, предметом вивчення якої є теоретичні питання ораторства, це й практична дисципліна, що має на меті виховання вмілого промовця, який би володів прийомами ораторського майстерства. Тому риторика тісно пов'язана з практикою повсякденного красномовства. Водночас вона не існує сама по собі, а базується на законах різних наук, так чи так пов'язаних зі словом, тобто взаємодіє з іншими науками.

Риторика повсякчас перебуває у контексті суміжних наук. Так, з давніх часів риторика розвивалася на стику філософії та словесності, а також логіки, етики, естетики, еристики, лінгвістики тощо.

Граматики, риторика і діалектика становили цикл вільних наук. Відомо, що граматики в античні часи визначалася як мистецтво гарної мови. Основна мета грецької граматичної школи – розвиток уміння пояснювати літературні тексти з погляду риторичної науки. За часів

пізньої античності виконувала пропедевтичні мовно-літературні функції до студіювання риторики. Однак так сталося, що вікове партнерство граматики й риторики, коли граMATика служила риториці, закінчилося поразкою риторики й майже повним її поглинанням граMATикою.

Риторика в епоху Ренесансу (XV-XVI ст.) посідала в науці центральне місце, була основою гуманістичної освіти в усіх університетах Європи, сприяла встановленню духовних контактів між людьми, удосконаленню моралі. Унаслідок цього мова, слово (ораціо) стало одним з найпомітніших і найулюбленіших видів літературного ренесансу.

У подальших епохах найбільшого розквіту риторика зазнала в барокові часи. Під час Ренесансу вона розвивалася як культура інтелекту. Гуманісти мали її за універсальне знаряддя для чіткого й гарного викладу думок на будь-яку тему. У бароковий період риторика більше схиляється до романтичного вираження думки, емоційних порухів і красивості. Унаслідок цього виникає бароковий (розкішний) стиль, розбудовується теорія стилів, троп і фігур, з'являються такі поняття, як стиль автора, народу, епохи.

Проте вже в XVII ст. риторика втрачає зв'язки з філософією, зокрема з логікою, яка стає основою математики. Позбувшись корони думки, риторика залишається господинею форм і прикрас. Вона позбавляється діалектико-логічних правил і перетворюється в науку штучних форм, надмірних оздоб, ненатуральну й безособову. Однак спад шкільної риторики не був довгим у європейській дидактиці. Риторика утрималася в гуманітарній освіті та збагатила своїм змістом, окремими підсистемами й правилами інші науки та навчальні дисципліни. Її місце в системі мовознавчих

наук зайняла скромніша стилістика: частково риторика ввійшла у граматику, педагогіку, філософію, естетику.

Отже, мовознавство озброє риторичку знанням законів, за якими формується і розвивається людське мовлення. Літературознавство відкриває ораторові закони творення художнього образу словесними засобами. Філософія вводить у світ інтелектуально-духовного пошуку людства, а окремі філософські дисципліни ознайомлюють з цінностями моралі (*етика*), законами мислення (*логіка*). *Психологія* дає змогу ораторові розуміти, як контролювати власний душевний стан та настрої аудиторії; зокрема відкриває можливості осягнення світу через слово. Однак риторика є цілком самостійною наукою, що передбачає свою систему законів і предмет дослідження, а також чітка функціональна спрямованість

Античні риторичи говорили, що красномовство – дитя знання. Тому опанування наукових знань забезпечує необхідний рівень мовленнєвого досвіду й майстерності оратора відповідно до його діяльності.

### **3. Ознаки класичної і сучасної риторичи**

До *основних ознак* класичної і сучасної гуманістичної *риторичи* належать: інтегративність, системність, універсальність, прикладна спрямованість на формування культури риторичної особистості, етико-естетична зумовленість.

Ці ознаки визначають своєрідність риторичи як науки й мистецтва в загальному контексті суміжних наук.

### **4. Риторича – наука і мистецтво**

Важливою особливостю риторичи є те, що вона містить ознаки науки і мистецтва. К.Ушинський писав:

«Наука лише вивчає те, що існує або існувало, а мистецтво прагне творити, те, чого ще немає...».

Аристотель так визначав інтелектуальну силу і користь риторики: «Риторика – мистецтво, відповідне до діалектики, тому що обидві вони торкаються таких предметів, знайомство з якими може певною мірою вважатися спільним надбанням усіх і кожного... Мета промови дорадчої – користь, користь – благо». Платон розглядав класичну риторику як “синтез усіх мистецтв”: «Красномовство належить до тих мистецтв, які усе здійснюють і усього досягають словом...Адже воно зібрало й тримає у своїх руках, можна сказати, сили усіх мистецтв».

«Заговори, щоб я тебе побачив» – ці слова Сократа підкреслюють неабияке значення риторики в житті людини. Риторика, на думку відомого українського ритора Феофана Прокоповича, викладача Києво-Могилянської академії, є “царицею душ”, “княгинею мистецтв”. Риторика вивчає способи переконання, ефективність форми впливу (переважно мовного) на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Отже, *риторика* – це наука і мистецтво, бо, як кожна наука, має правила й закони (те, що існує або існувало), і, як мистецтво, вона – творчий процес: творить те, чого ще немає.

### **Питання для самоконтролю**

1. Поміркуйте, якими ознаками риторика пов’язана з іншими науками.
2. Як риторика взаємодіяла з іншими науками протягом свого розвитку?
3. Відомо, що оратор і актор мають багато спільного в своїй діяльності. Однак є й суттєві відмінності. Які?
4. Які наукові дисципліни допомагають Вам розвивати ораторські якості?



## **Тема: З ІСТОРІЇ РИТОРИКИ. ВИТОКИ Й РОЗВИТОК РИТОРИЧНОЇ ДУМКИ В СВІТІ.**

### **Зміст теми:**

1. Міфологія й народний золотослів – джерело словесного мистецтва.

1.1. Ставлення до живого слова в міфології.

1.2. Народний золотослів про володіння словом.

2. Риторика Стародавньої Греції й Риму.

**Ключові слова:** міфологія в риторичі, народний золотослів, риторика Стародавнього світу.

### **1. Міфологія й народний золотослів – джерело словесного мистецтва**

#### **1.1. Ставлення до живого слова в міфології**

**Міфологія** – це джерело словесного мистецтва, де визначено шанобливе ставлення до живого слова, до людей і богів, наділених даром красномовства. Міфічні образи підкреслюють велич і загадковість живого слова, звуки людської мови наділені ще й нині не вивченими можливостями. Українська дослідниця риторичі Галина Сагач зазначає, що «звукова природа космічної краси, мелодійна ладовість, гармонія звукової величі – феномен, який чекає своїх дослідників на стику цілого ряду наук: від давньої риторичі, міфології, філології, філософії до сучасної фоностилістики, психолінгвістики, акустики тощо». Міфологія представляє низку цікавих образів-персонажів, які трансформовані в різні часи в різних видах мистецтва, насамперед словесної творчості, й відомі нам.

Пригадаймо деякі з цих образів.

**Античний світ** багатий на образи богів, напівбогів, що уособлювали погляди людей на живе слово, його роль у їхньому житті.

**Сирени.** Цікавим був образ впливових за допомогою співу сирен – напівптахів, напівжінок. Сирени заманювали,

зчарували своїм співом. Як відомо, легендарний Одисей, пропливаючи повз острови, де мешкали сирени, прив'язував себе до щогли корабля, а своїм супутникам наказував заливати вуха воском, аби не спокушатися на спів сирен.



Джон Уїльям Уотерхаус «Одисей і сирени», 1891 р.

**Калліопа.** В одному з давньогрецьких міфів йдеться про надзвичайно обдаровану доньку Зевса й Мнемозіни (богині пам'яті) “прекрасноголосу” Калліопу, одну з дев'яти муз – музу поезії й науки. У скульптурних зображеннях Калліопа постає з вощеною дощечкою або грифельним прутиком чи свитком у руках.

Богиня **Геката** – покровителька громадських занять людей, зокрема в суді, народному зібранні, змаганнях у суперечках, полеміці.

**Мом** – божество лихослів'я, якого Зевс вигнав з Олімпу.

Богиня **Осса** була персоніфікацією чуток.

Бог **Орфей** (син Калліопи й Еагра (Аполлона) володів чарами словесного впливу.

Син обдарованого музиканта й німфи співець **Фамірід (Тамірис, Тамір)** був осліплений та позбавлений голосу музами за свою гордість і марнослів'я.

*Давній Єгипет* подарував міф про богиню пізнання й мудрості **Сіа**, про бога **Ху** – втілення божественного слова. Покровителем переписувачів, бібліотекарів, “владиною часу” був бог **Тота**.

*У Японії* божеством красномовства поряд з іншими з «семи богів щастя» був **Бенсай-тен**.

*Давньоіндійські* боги красномовства – Вач (“мовлення”, “слово”) і Сарасваті, яку вважали винахідницею санскриту й алфавіту деванагарі.

*Слов'янський давній світ* теж багатий на образи героїв, наділених даром слова. У давніх слов'янських легендах є образи райських птахів з обличчям людини й прекрасними голосами. Це **Сирин** і **Алконост**. Уранці на Яблуневий Спас птах Сирин прилітає в яблуневий сад, де сумує й плаче, а пополудню замість нього радісно співає й сміється Алконост. Казковий райський птах, віщий птах **Гамаюн** (птах з жіночою головою) своїми піснями був передвісником майбутнього, відкривалися його пророцтва тільки тим, хто міг слухати й розуміти.

Є ці образи й у російських духовних віршах періоду середньовіччя. На українському й російському ґрунті – це **Жар-Птиця**, **Диво-Птах**.

Райських птахів малювали, про них писали музику (наприклад, картина В. Васнецова «Сирин і Алконост. Птахи радості й смутку», картини народної художниці Марії Примаченко, «Сирин-соната» – твір для фортепіано сучасного українського композитора Вікторії Полевої та багато інших)

*Давні іранці* створили образ птаха радості – **Хумайя**.

Образ російського **Іванка-дурника** наділений рисами алогічності мовлення, що дає йому змогу оригінально вирішувати проблеми у найскладніших життєвих ситуаціях, одержувати перемогу над опонентами в суперечках.

Билинний герой **Садко** – гусяр, співак – здобув визнання й повагу завдяки таланту переконливого мовлення.

Добре відомий і літописний герой **Боян** – “соловейко стародавнього часу”.

### **1.2. Народний золотослів про володіння словом**

Народну творчість, безперечно, можна вважати основою публічного мовлення, риторичних знань. Галина Сагач систематизувала відповідно до тематики прислів'я й приказки українців, що містять народну мудрість (народний золотослів):

• *Про силу й красу слова:*

Красне слово – золотий ключ.  
М'які слова і камінь крушать.  
Від красивих слів язик не відсохне.  
Чиєсь одне слово губить діло.

• *Про думку й мову:*

Думка думку гонить.  
Недовго думав, а добре сказав.  
Пізнай себе, буде з тебе.  
Пташка красна своїм пір'ям, а людина – своїм  
знанням.

• *Про необхідність діяти відповідно до слова:*

Діла говорять голосніше, як слова.  
Більше діла – менше слів.  
Не кидай слова на вітер.  
Будь господарем своєму слову.

• *Про перевагу слухання перед говорінням:*

Сказане слово – срібло, а мовчання – золото.  
Більше слухай, а менше говори.  
Знай більше, а говори менше.  
Вмієш казати, вмій і мовчати.

• *Про засудження пустої балаканини:*

Товче воду в ступі.

Вміє зуби заговорити.

Торохтить Солоха, як діжка з горохом.

Набалакав – і в торбу не вбереш.

• *Про мистецтво вести бесіду:*

Треба знати, що де сказати.

Добре тому жити, хто вміє говорити.

Красная мова наводить добрії слова.

Слово до слова – зложиться мова.

Українські прислів'я дослідниця зіставила з російськими та індійськими. Наприклад:

– *про необхідність діяти відповідно до слова, відносини між думкою та словом і справою:*

*українські:* більше діла – менше слів, діла говорять голосніше, як слова;

*російські:* не спеші язиком, торопись делом; меньше говори, да больше делай;

*індійські:* одне говорити – зовсім інше – робити; слів на сто тисяч, а зміг на гріш; одні вміють руками, інші язиками;

– *етична поведінка під час розмови:*

*українські:* менше говори – більше вчуєш; сказане слово – срібло, а мовчання – золото;

*російські:* слушай больше, а говори меньше;

*індійські:* тримай слово за зубами, щоб і янголи не знали; краще мовчання, ніж невміння казання;

– *позитивна оцінка умінь володіти яскравим художнім словом:*

*українські:* від красних слів язик не відсохне;

*російські:* говорит, как река льется, твоими устами за мед пить;

*індійські:* якщо не даєш меду, то хоч солодким словом утіш;

– *висвіювання бездарного мовця:*

*українські:* ні бе, ні ме, ні кукареку;

*російські*: у него слово слову костыль подає;  
*індійські*: воронячу мову лише ворона тямить;  
 – обдумування перед говорінням:

*українські*: не завжди говори, що знаєш, а завжди знай, що говориш;

*російські*: не все говори, что знаешь;

*індійські*: дурень языком плеще, а розумний думає спершу;

– негативна оцінка пустопорожньої балаканини:

*українські*: таке верзе, що й купи не тримається;  
 набалакав – і в торбу не вбереш;

*російські*: из пустого в порожнее переливает; много говорено, да мало сказано;

*індійські*: він свій язык припинати не звик;

– засудження нещирості, фальші мовлення:

*українські*: пусті слова, правди в них нема; бреше, аж вухо в'януть;

*російські*: и речисто, да нечисто; ври, не завирайся, назад оглядайся;

*індійські*: правду вогонь не спалить; брехун мусить добру пам'ять мати;

– поради щодо мистецтва вести бесіду, розмову:

*українські*: який привіт, такий і одвіт; який “добрий день”, така і “добре здоров'я”;

*російські*: сядем рядком, да поговорим ладком; петь хорошо вместе, а говорить порознь;

*індійські*: хочеш у сварці гору взяти – скажи, що ти винуватий;

– правила для слухача:

*українські*: красне слово – золотий ключ; добре слово краще, ніж готові гроші;

*російські*: язык – стяг, дружину водить; язык царством vorочает;

*індійські*: добре слово податком не обкладають;

– про *ємність, стислість, влучність слова*:  
*українські*: коротко і ясно; народ скаже, як зав'яже;  
*російські*: сказав, що отрубив;  
*індійські*: хоч і малі вуста, а мова густа.

## **2. Риторика Стародавньої Греції й Риму** **Стародавня Греція**

Мистецтво красномовства було добре відоме в Стародавньому Єгипті, Індії та Китаї. Проте батьківщиною риторики вважають Стародавню Грецію, де вона була мистецтвом і творчістю, її величали «Царицею всіх мистецтв». Вона була вагомою складовою частиною суспільного життя.

**Риторика Стародавньої Греції** виникла в 5-4 ст. до н.е., склалася в систему в 3-2 ст. до н.е., спричинила розвиток римської риторики. Риторика в античні часи – центральний предмет усякої освіти – виховувала громадянина-патріота, який майстерно володів зброєю усного переконливого слова в ім'я істини, добра, краси. Античні греки поділяли риторику на три галузі: *судову, політичну й урочисту*.

У Стародавній Греції той, хто звертався з позовом до суду, мав виголосити звинувачувальну або захисну промову сам. Той, кого звинувачували, також повинен захищатися сам. Великої уваги надавали не лише доброві переконливих доказів, а й вмінню такі докази якнайпереконливіше подати. Отже, вигравав той, хто краще володів словом.

Верховними органами влади у античних містах-державах були Народні збори, виступаючи на яких, політики зверталися безпосередньо до народу. Щоб привернути народ (демос) на свій бік, потрібно було говорити досить переконливо. Отже, для політиків уміння говорити на публіку було чи не найголовнішим.

Також кожному громадянину доводилося часто виступати на різноманітних багатолюдних святкуваннях, дружніх зустрічах, поминках. За таких умов красномовство виявилось необхідним усім. Тож, стародавні афіняни так кохалися в красі усного слова, що їх іноді називали любителями слухати.

**Софісти.** Родоначалники риторики – класичні **софісти** (платні вчителі практичного красномовства в V ст. до н. е.). Цьому сприяла суспільна атмосфера (міста-держави з верховним органом Народним зібранням) була поштовхом для зародження риторики. Тому й з'явилися платні вчителі – софісти, що належали до Афіньської школи філософів-просвітителів. Вони майстерно володіли усіма формами ораторського мовлення, законами логіки, мистецтвом полеміки, умінням впливати на аудиторію, підкреслювали силу й велич Слова. Так, **Горгій** у промові «Похвали із Леонтін Олені» зазначав: «Слово є великий властелин..., воно може й страху нагнати, і журбу знищити, і радість вселити, і співчуття пробудити». **Протагор** наголошував на важливості роботи над словом. У часи софістів риторика – справжня “цариця всіх наук”. Нею займалися найосвіченіші люди того часу, наприклад давньогрецький поет, лікар, філософ **Емпедокл** **заклав основи риторики як науки про красномовство.**

Софістів брали на державну роботу: дипломати – **Гіппій**, **Горгій**, державні діячі – **Продик**. Софісти приділяли увагу і практиці, і теорії риторики. Мета оратора, за їх словами, – не розкриття істини, а переконливість, завдання – слабке зробити сильним. Отже, істинний оратор, за словами **Горгія**, повинен змогти одне й те ж саме й славити, і засуджувати.

На основі практичної риторики як різновид творчості сформувалася художня риторика. Софісти створили теорію риторики. Найвидатнішим ритором-софістом був **Горгій**,



який, удосконаливши теорію організаторського мистецтва, першим ознайомив із нею Афіни.

Проти позицій софістів щодо відносності істини виступив **Сократ** (469 – 399 рр. до н.е.), який свої бесіди будував у формі запитань і відповідей. Для нього абсолютна істина була вищою за людські судження і трактувалася як міра всіх речей. Осуджуючи софістів за намагання силою слова переконувати слухачів у чому завгодно, він наполягав на неприпустимому брати плату за уроки красномовства, стверджуючи, що продавати мудрість – однаково, що продавати красу. Працюючи зі своїми учнями й дискутуючи з опонентами, він спочатку він робив вигляд, що нічого не знає й просив просвітити його. Потім послідовно ставив своєму співбесідникові питання доти, доки той не починав суперечити самому собі й переконувався, що нічого не розуміє. Такий метод пізніше був названий *сократівською іронією*. Основною метою бесід Сократ уважав виховання в молоді кращих моральних якостей, зокрема доброчинності, правдивості. Свої філософські погляди Сократ поширював серед молоді у формі усних діалогів.

Учень Сократа **Платон** (428 – 348 рр. до н.е.) не вважав софістів справжніми мудрецяма, протиставляючи їхній діяльності істинне красномовство, засноване на знанні істини. Він створив власну теорію красномовства, найціннішою ідеєю якої була ідея впливу на людську душу. Платон так визначив предмет і сутність красномовності: «Красномовність – майстер переконання; у цьому вся її сутність»).

Його думки про ораторське мистецтво блискуче розвивав **Аристотель** (384 – 322 рр. до н. е.), який створив загальну теорію красномовства. Він обстоював думку про те, що риторика має всеосяжний характер, може використовуватися у будь-якій сфері життя. Аристотель

став учителем майбутнього полководця Олександра Македонського. Аристотель в Афінах заснував власну школу – *ліцей*. Зранку в школі викладали філософію, а після обіду – риторику.

**Риторична модель Аристотеля:**

- *оратор*;
- *слово*;
- *аудиторія*;
- *зворотний зв'язок*;
- *ситуація спілкування*.

Аристотель виділяв **три способи переконання: логічний, емоційний, етичний**.

Аристотель розрізняв такі види ораторського мистецтва:

*діалектику* – мистецтво сперечатися з метою встановлення істини;

*еристику* – мистецтво будь-що перемагати в суперечці;

*софістику* – намагання досягти перемоги в суперечці шляхом навмисного використання недостовірних доказів.

**Сократ і Платон** виступали проти положення софістів про відносність істини (діалоги “Горгій”, “Софіст”, “Федр”). Вони стверджували, що софісти – “уявні мудреці”, а софістика – “уявна мудрість”. Бо справжнє красномовство те, що ґрунтується на знанні істини, а тому підвладне тільки філософу (діалог “Федр”).

Побудова промови: вступ, виклад, докази, висновки, можливі ще підтвердження, додаткове підтвердження, спростування, додаткове спростування, побічне пояснення; вплив на душу.

Аристотель, учень Платона, розвинув ці думки. “Риторика” Аристотеля містить три книги: Предмет риторики, Причини довіри до мовця, Сила промови.

До нас дійшло понад 60 промов **Демосфена** (384 – 322 рр. до н. е.), у яких розкривається майстерність політичної промови. Оратор досяг вершин ораторського мистецтва, подолавши серйозні фізичні вади. Усі його промови – результат тривалої праці. Він був найвідомішим ритором Давньої Греції. Сучасники зазначали, що силу його слова можна порівняти хіба що з вихором чи блискавкою. Семирічним Демосфен утратив батька. Досягнувши повноліття, він змушений був позиватися з опікунами, які підступно позбавили його спадщини. Судові процеси спонукали юнака зацікавитися ораторським мистецтвом. Найперший невмілий виступ Демосфена в суді викликав кпини й глузування.

Щоб досягти успіхів у красномовстві, він не тільки вчився правильно будувати промову, а й долав уроджені фізичні вади (слабкість голосу, погану дикцію, переривчастість дихання, нервові пересмикування плечима). Ось як розповідає про наполегливість Демосфена грецький письменник Плутарх:

Демосфен облаштував собі під землею особливе приміщення й щоденно спускався туди відпрацьовувати сценічні прийоми та зміцнювати голос, нерідко проводячи там по два, а то й три місяця підряд, на половину поголивши голову, щоб не можливо було з'являтися на людях, навіть якщо захочеться. Шепеляву вимову він намагався виправити тим, що набравши в рот камінців, читав урочисті твори з поетичних творів, промовляв вірші або якісь інші довгі фрази під час бігу або ж підйому на високу гору.

Найвідомішими є політичні промови Демосфена, виголошені проти македонського царя Філіпа, який намагався позбавити Афіни самостійності. Як вождь антимакедонської партії, боровся проти керівника македонської партії *Есхіна*. Дійшло до судової справи, яка

для тодішньої Греції стала визначною подією. Промови обох ораторів – Демосфена й Есхіна – яскраві зразки політичних виступів.

### **Стародавній Рим.**

На Демосфенових промовах училися цілі покоління античних ораторів. Його промови брав за зразок один із найславетніших **давньоримських ораторів Марк Туллій Цицерон** (106 – 42 рр. до н.е.), якого вважають батьком римської риторики, бо на основі багатого досвіду йому вдалося створити власну теорію красномовства.

Якщо такі філософи, як Сократ і Платон, не вважали риторику самостійною наукою, а ритори (зокрема Демосфен) обстоювали протилежне, то Цицерон запропонував компромісний варіант: риторика – це істинна наука, що є практичною й корисною систематизацією ораторського досвіду. Цицерон стверджував, що красномовство народжується з багатьох знань і вмінь. Ідеальним оратором сам Цицерон уважав людину високої культури, яка знає історію, філософію, літературу, юриспруденцію, може володіти аудиторією, примушувати людей сміятися або плакати. Основою ораторського мистецтва Цицерон уважав глибоке знання предмета обговорення; якщо ж промова не приховує глибокого змісту, то її словесна форма лишається пустопорожньою балаканиною. Він визначав також, що ритор має бути патріотом, громадянином, який живе ідеалами держави й народу.

Найпершу промову Цицерон виголосив у 25 років, останню – на 63 році. Усього виголосив понад 100 промов, із них тексти 57 промов збереглися до нашого часу.

Цицерон написав і оголосив низку промов, серед яких найвідоміші твори “Про оратора”, “Брут, або Про відомих ораторів”. Він зазначав, що успіх оратора залежить від освіти, природного дару й спеціальних вправ.

**Марк Фабій Квінтіліан** створив оригінальну систему навчання риторики, а також підготував 12 книг “Риторичні настанови”. Відомими на той час римськими ораторами були також **Гай Саллюстій Кріпс, Сенека Луцій Антей, Пліній Молодший**.

Риторичні, або риторські, школи виникли в останні століття республіканського періоду Риму (кінець II-I ст. до н.е.). У риторичну школу приймали після граматичної, де юнаки опановували латинську й грецьку мови.

#### **Питання для самоконтролю**

1. Чому міфологію й народний золотослів називають джерелом словесного мистецтва?
2. У чому особливості риторики Стародавньої Греції й Риму?

### **Тема: З ІСТОРІЇ РИТОРИКИ. ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ РИТОРИКИ**

#### **Зміст теми**

1. Розвиток української риторики. Шляхи й джерела українського красномовства.
2. Українська риторична школа Києво-Могилянської академії.
3. Мовленнєвий етикет в українському золотому слові.
4. Розвиток риторики в XIX - XXI століттях.

**Ключові слова:** українська риторика, риторична школа Києво-Могилянської академії.

#### **1. Розвиток української риторики. Шляхи й джерела українського красномовства**

Серед засад українського красномовства виділяємо шляхи й джерела його розвитку, творчість найвідоміших ораторів і найвидатніші праці з риторики, що започаткували дослідження й навчання ораторського мистецтва багатьма поколіннями українців.

Так, українське красномовство розвивалося двома шляхами:

1) шляхом наслідування творів Іоанна Златоуста, відмежування від досвіду західних проповідників;

2) шлях “латинницький”, в основі якого використовували проповіді із мистецькими якостями (тексти візантійські староруські, південнослов'янські, західноєвропейські, польські), творчість риторів-просвітителів, послідовників Петра Могили – засновника Києво-Могилянської академії.

Українська національна риторика як художня ораторська проза (XVI – XVIII ст.) розвивається в часи національного риторичного Ренесансу. Її **джерелами** були:

- народний золотослів;
- народна етика й естетика слова.

На формування вітчизняної риторики вплинули праці **Аристотеля, Діонісія Галікарнаського, Горація, Цицерона, Квінтіліана**, анонімні “Риторика до Гереннія”, “Про високе...”.

Українське ораторське мистецтво розвивалося на церковних кафедрах, в університетах, судах. Найбільш відомими ораторами Київської Русі були перший Київський митрополит **Гларіон** (XI ст.) (найвідоміша з його праць проповідь “Слово про закон і благодать”, де стверджено визначну роль Київської Русі та обстоюється її право на самостійність. Проповідь пройнята винятково глибиною думки, образністю й емоційністю.) та **Кирило Туровський** (XI ст.) – автор багатьох піднесених величальних промов, блискучий оратор, представник урочистого й учительського красномовства, творець величальних похвал, наприклад, «Слово в новий тиждень після Пасхи». У своїх працях ритор окреслює роль провідника, оратора.

Серед відомих вітчизняних філософів, проповідників, ораторів кінця XVI - початку XVII ст. виділяють **Іоанікія Галятовського, Антонія Радивиловського, Єпіфанія Славинецького, Симона Полоцького, Стефана Яворського, Гаврила Чужинського, Феофілакта Лопатинського, Феофана Прокоповича.**

Видатним українським полемістом кінця XVI – початку XVII ст. був **Іван Вишенський**. Наприкінці XVI ст. Вишенський упорядкував 10 своїх творів у «Книжицю», до якої, крім «Викриття диявола-миродержця», входили також «Послання князю Василю», «Порада», «Послання до всіх, хто живе в землі Польській», «Послання до втеклих від православної віри єпископів», «Ізвещеніє краткое о латинских прелестях», «Загадка філософам латинським», «Слід краткій» та «Новина»). Для творів Івана Вишенського характерними є такі риси індивідуального стилю:

- простота і ясність викладу;
- «момент присутності», що створює «імітацію діалогу»;
- емоційність, експресія, котра досягається за рахунок «допиту» опонента, внутрішньої незгоди з ним, запальності, звинувачень;
- використання біблійних мотивів, образів, міфів, притч;
- градація;
- використання анафор, епіфор, наскрізних висловів-рефренів;
- вживання яскравих неологізмів;
- риторичні оздоби полемічного письма - звертання, запитання, оклики;
- гротескно-сатиричне зображення дійсності, наявність карикатурних портретів.

У XII ст. було створено *першу руську риторичку* (1620 р.). Припускають, що її автор – митрополит Новгородський і Великолуцький **Макарій**). В основу «Риторички» покладено переклад з латини підручника **Пилипа Меланхтона** – німецького гуманіста у стислій переробці його учня **Луки Лоссія**. У «Риторичці» наявні відхилення від оригіналу, введено уривки з глави про риторичку «Сказання про сім вільних мудроців». «Риторика» 1620 року складається з двох книг: «Про винайдення справ», «Про прикрашання слова» і написана у формі діалогу. Ця риторика продовжувала традиції Давнього Світу і стала підґрунтям подальшого розвитку слов'янського красномовства.

*До вагомих риторичних творів петровської епохи відносять такі:* «Про силу риторичну» **Софронія Ліхуди**, «Риторика» **Михайла Качова**, «Наука проповідей», «Книга сія філософська» **Андрія Білобоцького**, «Риторична рука» **Стефана Яворського**.

## **2. Українська риторична школа Києво-Могилянської академії**

У XVII – XVIII ст. курс риторички викладали в Києво-Могилянській академії, яка, будучи національним навчальним закладом, орієнтувалася на прогресивніші здобутки кращих європейських університетів. До наших днів дійшли описи 183 підручників риторички, 127 яких було складено в академії.

Києво-Могилянська академія тривалий час була центром, у якому розвивалося ораторське мистецтво, де одним із навчальних предметів стала риторика – церковна й світська, у теоретичному і практичному аспектах. Студентів учили створювати судові й панегіричні промови, писати вітальні та інші листи. Ім'я академії прославили такі видатні риторички, як **Григорій Сковорода** (1722 – 1794),



**Феофан Прокопович** (1681 – 1736), **Михайло Ломоносов** (1711 – 1765).

**Ф. Прокопович** уважав, що риторика охоплює всі предмети, які цікавлять людину. Метою риторики є навчити, як у промові дати відповіді на важливі запитання, а тоді, за допомогою мистецтва слова, переконати, що всі відповіді є правильними.

Розквіт національного світського та духовного красномовства припадає на XVII – XVIII ст. Описали систему навчання цієї академії сучасні дослідники В. Маслюк, З. Хижняк.

З-поміж авторських підручників з риторики була книга “Про ораторське мистецтво” Феофана Прокоповича. Випускники Києво-Могилянської академії мали високий рівень професійної підготовки: знали кілька живих і мертвих мов, складали орації, оди, поезії, пісні, розігрували театралізовані свята; були шанованими в своїй країні та за її межами.

У XVII – XVIII ст. – 8 класів академії, курс навчання 12 років: фара (аналогія) – підготовчий клас; граматичні класи (інтима, граматики, синтаксима), поетика (1 рік), риторика (1 рік), філософія (2 роки), богослов’я (4 роки). Вивчали “сім вільних наук”, як-от: граматики, піїтики, риторики, арифметика, геометрія, філософія, музика).

Випускник Києво-Могилянської академії мав володіти кількома мовами, трьома стилями мовлення: високим (видатним, поважним, піднесеним, великим), середнім (скромним, квітчастим, поміркованим, однорідним), низьким (простим, фамільярним).

**Іоанікій Галятовський** – професор, ректор Київської колегії. Склав підручник (перший друкований) “Наука або способ звоження казаня”, у якому розкрив зв’язок риторики з життям, з соціально-політичними та релігійними проблемами: релігійно-духовна полеміка з

езуїтом Андріяном Пекарським “Розмова білоцерківська”, заклик боротьби з татаро-турецькою навалою – “Лебідь”.

**Феофан Прокопович** – один із засновників стилю українського бароко. Радник Петра I. володів багатьма мовами. 1708 – 1709 рр. читав курс риторики в Києво-Могилянській академії. Його риторика має 10 частин: загальні настанови, про підбір доказів і про ампліфікацію, про розташування матеріалу, про мовно-стилістичне оформлення, про трактування почуттів, про метод писання історії і про листи, про судовий і дорадчий рід промов, про епідективний або прикрашувальний вид промов, про священне красномовство, про пам’ять і виголошування. На думку Ф. Прокоповича, риторика позбавлена свого специфічного предмета, охоплюючи всі предмети, які цікавлять людину й можуть бути об’єктом інших видів мистецтв. Мета риторики – навчити, як у промові за допомогою оволодіння мистецтвом красномовства дати відповіді на важливі запитання й переконати, що ці відповіді правильні. Описував такі функції риторики, як соціально-організаційну, культурно-освітню, одержання нових знань, збудження почуттів, громадської думки, вплив на них. Джерелом красномовства вважав: природу, мистецтво (талант), освіту, тренування, наслідування. Автор засуджував: стилістичні надмірності бароко, схоластики латино-польських риторик, пусте красномовство. **Михайло Ломоносов** видав “Краткое руководство к красноречию” (перший підручник російською мовою).

Подальший розвиток риторичної думки – поетична риторична творчість.

### **3. Мовленнєвий етикет в українському золотослові**

Дотримання правил мовленнєвого етикету

1. Бережи хліб на обід, а слово на відповідь.

2. Краще мовчати, аніж брехати.
3. Дав слово – дотримуй його.
4. Не хочеш почути дурних слів, не кажи їх сам.
5. Що маєш казати, то насамперед обміркуй.
6. Треба знати, де що казати.
7. Ласкаве слово, як день ясний.
8. Погане слово проковтні.
9. Всякому слову свій час.
10. Хліб-сіль їж, а правду ріж.

Порушення правил мовленнєвого етикету

1. Базіка – мовний каліка.
2. Ляпає язиком, як постолом.
3. Накрив мокрим рядном та й ще й помелом.
4. Говорить, наче три дні не їв.
5. Гавкає, як собака на прив'язі.
6. Заторохтіла сорока, як діжка з горохом.
7. Меле, як порожній млин.
8. Глухий слухає, як німий говорить.
9. Бесіди багато, а розуму мало.
10. На городі бузина, а в Києві дядько.

#### **4. Розвиток риторики в ХІХ – ХХІ століттях**

Час розквіту риторики в російській імперії припадає на І пол. ХІХ ст. Громадсько-політичне піднесення сприяло розвитку риторики.

Відомими були: **Іван Степанович Ризький** – ректор Харківського університету. “Досвід риторики”. **Олексій Федорович Мерзляков** – професор Московського університету, очолював кафедру російського красномовства, віршування й мови. Оратор. “Краса університету”. Учитель О.С.Грибоедова, П.О.В'яземського, П.Я.Чаадаєва. Найважливіша праця – “Краткая риторика”. **Михайло Михайлович Сперанський** – граф, відомий державний діяч, радник Олександра І, ініціатор створення Державної ради, автор

“Правил вищого красномовства”: три завдання риторики: винайдення, розташування, виклад. **Микола Федорович Косинський** – професор у Царськосельському лицейі, учитель О.С.Пушкіна, автор підручників риторики. “Частная риторика”, “Общая риторика”. **Олександр Іванович Галич** – “Теорія краноречія для всех родов прозаических сочинений”. Учив О.Пушкіна. **Костянтин Петрович Зеленецький** – професор Рішельєвського лицейу в Одесі. “Дослідження про риторику”.

II пол. XIX ст. – час поступового занепаду риторики як науки про прозу, бо працями О. О. Потебні та його однодумців філологія поверталася до вивчення художньої літератури та поетичних форм мовлення.

1850 – 1917 рр. – національно-мовне гноблення, вигнання риторики з вищих і середніх навчальних закладів.

**Остання риторична хвиля** – відкриття в 1919 р. у Петрограді унікального навчального закладу – **Інституту Живого Слова**, який очолював В. М. Всеволодський-Гернгрос.

Демократична хвиля 20-х років XX ст.: **О. В. Міртов** “Умение говорить публично”, **В. Гофман** “Слово оратора”, **В. Виноградов** “О художественной прозе”, За ред. **Л. В. Щерби** зб. “Русская речь”.

На жаль, пізніше розвиток риторики як науки загальмувався. Цьому було дві причини: одна стосувалася тільки України (щораз більші утиски українського слова, витіснення його з навчальних закладів), друга – загальна. У більшості пізніших підручників риторики основна увага зосереджена на патетичності викладу, а не на змісті публічних виступів, через що саме слово *риторика* набуло й іншого, негативного значення – «зовнішньо ефектне, але малозмістовне висловлювання».

І все ж, незважаючи на звуження сфери вживання української мови, і в ХІХ ст. є зразки чудових за змістом і формою промов. Яскравим зразком українського ораторського мистецтва є промова **Пантелеймона Куліша** «Слово над гробом Шевченка», виголошена під час похорону Кобзаря.

Ще менш сприятливими для розвитку риторики були десятиліття більшовицької влади в Україні з повним партійним контролем над будь-якими масовими зібраннями. Справжній спалах ораторського мистецтва спостерігався в останні роки існування Радянського Союзу (1989 – 1991) з їх масовими мітингами та в перші роки незалежності України (1991 – 1994). Яскравими ораторами в той час виявили себе **Дмитро Павличко, В'ячеслав Чорновіл, Іван Драч, Володимир Яворівський, Анатолій Погрібний, Ліна Костенко** та інші. Проте подальші події в суспільстві спричинилися до згасання того загального піднесення, до спаду суспільної активності громадян.

На думку сучасних учених (Н. Голуб), необхідність відновлення національних риторичних традицій спричинена тим, що нині виникла гостра потреба в особистостях, які спроможні самостійно мислити, переконувати, спонукати скеровувати співгромадян до поступу, до істини добра й краси.

Однією з особливостей українського менталітету є розуміння слова, як духовної зброї. У ХVІІ столітті видатний український релігійний і громадський діяч **Лазар Баранович** пише книгу «Меч духовний», де порівнює слово з козацькою шаблею.

Слово розумілося як зброя, більше того – відбувалося освячення слова, як духовної батьківщини. Обоження слова спостерігається на всіх етапах української історії. Це

також архетип. Образ Слова, Мови як зброї, символу захисту є одним із провідних у вітчизняній літературі.

**Тарас Шевченко** поїхав у заслання, взявши з собою рідну мову як ознаку Батьківщини.

Він створює молитву слова:

*Пошли мені святеє слово,*

*Святої правди голос новий!*

*І слово розумом святим*

*І оживи, і просвіти!*

(...)

*Подай душі убогій силу,*

*Щоб огненно заговорила,*

*Щоб слово пламенем взялось,*

*Щоб людям серце розтопило,*

*І на Україні понеслось,*

*І на Україні святилось*

*Те слово, божєє кадило,*

*Кадило істини. Амінь.*

Це молитва слова. Мова – не лише спосіб спілкування, це, насамперед, форма культури, якою ми живемо, це спосіб мислення. А значить – і спосіб діяння (Сергій Кримський).

#### **Питання для самоконтролю:**

1. Що Вам відомо про формування вітчизняної риторики, про шляхи розвитку українського культового красномовства?

2. Назвіть внесок українських риторів у розвиток риторики.

3. Як Ви розумієте поняття *духовності Слова* для українців?

## Тема: РИТОРИЧНА ТЕХНІКА. ЗАСОБИ РИТОРИЧНОЇ ТЕХНІКИ

### Зміст теми

1. Поняття про риторичний тренінг.
2. Засоби риторичної техніки.
3. Знаки партитури тексту промови (інтонаційної розмітки).

**Ключові слова:** риторичний тренінг, властивості голосу, жести, міміка, партитура тексту.

### 1. Поняття про риторичний тренінг

**Прочитайте й запам'ятайте, що таке риторичний тренінг.**

Риторична техніка передбачає володіння правильним диханням, голосом, уміннями жестикулювати, контролювати поставу, міміку, ефективно використовувати простір під час виступу. Техніка мовлення вимагає самостійності, систематичності, постійної посиленої уваги до себе як до мовця, зокрема й до зовнішнього вигляду.

Важливим для оратора є акустична поведінка, тобто використання таких якостей мовлення, як темп, тембр, гучність, висота. До акустичних характеристик мовлення відносять бездоганну правильність вимови та необхідність володіння технікою мовлення.

Обов'язковим компонентом риторичної підготовки фахівця є **риторичний тренінг** – тренування дихання, артикуляційного апарату, вимови, голосу, рухів повинно стати обов'язковим елементом педагогічної культури самого вчителя і змістом навчальної роботи з учнями. Виробленню риторичних умінь і навичок сприяють такі види роботи, як *орфоепічний тренінг, складання партитури усного висловлювання, читання тексту з визначеним інтонаційним завданням, вимова скоромовок, виконання артикуляційних вправ, вправ для тренування*

*мовленнєвого дихання, дикції моделювання й аналіз комунікативних ситуацій тощо. Необхідно звертати увагу на розвиток дихального апарату, ступінь чіткості артикуляції, стиль і манеру вимови, властивості голосу (сила, висота, гучність тембр), відповідність мелодики голосу комунікативним завданням, ефективність засобів логічного наголосу, пауз, відповідність читання інтонаційній партитурі тексту (інтонаційній розмітці).*

## **2. Засоби риторичної техніки**

### **Прочитайте та законспекуйте основні положення.**

**Голос** – це звуковий потік, зумовлений дрижанням голосових зв'язок (у гортані) унаслідок проходження струменя видихуваного повітря, дієвий компонент звукового мовлення, результат складної фізіологічної й психічної діяльності людського організму; стимулюється інтелектом мовця, його емоціями, волею. Голос має індивідуальні особливості, які залежать також від голосового апарату – складного органу людської мови. В українській мові є понад 300 означень до слова голос (приємний, природний, дзвінкий, теплий, повчальний, глухий, верескливий, надтріснутий).

Важливо також розвивати гнучкість, рухливість голосу. Рухливим, гнучким називають такий голос, який легко переходить від високого регістру звучання до низького, від помірнього темпу до швидкого, від тихого звучання до сильного. Сам по собі голос – слабкий. Щоб голос зазвучав, його необхідно посилити. Це здійснюється *резонаторами* (посилювачами): грудною кліткою, піднебінням, зубами, носовою порожниною, кістками обличчя, лобними пазухами. Ротову порожнину й ніс називають верхніми резонаторами, а дихальне горло, бронхи, легені – нижніми, грудними резонаторами. Звучання голосу, його сила залежить від будови



резонаторів, від того, в якому вони фізичному стані, а також від того, чи правильно спрямовуються звуки голосу в резонатори. Від цього ж залежать і *тембр голосу*, тобто його якість, яка відрізняє мовця від будь-кого іншого. Тембр залежить не від основної тональності голосу, а від додаткових, супровідних тонів, так званих обертонів, які зумовлюються будовою гортані, ротової і носової порожнини мовця.

Основні властивості голосу такі: 1) *повнозвучність* – тобто невимушена, вільна звучність, на протидію крикливості або напруженій звучності; 2) *милозвучність* – тобто чистота і свіжість тембру (без сторонніх призвуків: хрипіння, сипіння, скованості та інше), вроджена краса звуків; 3) *мелодійність* – здатність голосу відхилитися за певними законами вгору, вниз, встановлюватися на середньому рівні, знову підвищуватись і падати тощо; 4) *злетність* – здатність голосу зберігати свою звучність у великому приміщенні, коли мовець не напружується, щоб подолати голосом значну відстань; здатність голосу виділятися на фоні інших звуків; 5) *гнучкість* – здатність легко й швидко змінюватися за висотою, силою, тривалістю звучання і тембром, тобто здатність легко переходити від високих звуків до середніх чи низьких і навпаки; 6) *висота* (звуковисотність) – це якомога повніше використання мелодійного діапазону голосу, доступне розширення звукових можливостей; 7) *об'єм*, або *діапазон* – тобто кількість доступних для відтворення нот (залежить від наявних у голосі відносних нот і тонів); 8) *сила* – це повноцінність, компактність (не гнучкість) звуків, яка визначається тим простором, який звук повинен заповнити; 9) *тривалість* – збереження позитивних властивостей голосу в різноманітних формах використання його під час мовлення (темп повільний, середній, швидкий і їх відтінки), тобто здатність людини довго, не

втомлюючись, говорити повними, чистими звуками. На думку Б. Буяльського, голос необхідно розглядати не як одну з властивостей людського організму, а як вияв людської індивідуальності з усіма особливостями психічного складу.

До засобів техніки мовлення відносять такі, як **наголос** (фразовий, тактовий і словесний), мелодика й тон, ритм, інтенсивність (сила), темп, тембр вимови, паузи. Наголос – це виділення за допомогою голосу частини мовної одиниці (складу, слова, фрази), він виявляється в силі й тривалості. **Мелодика** означає підвищення або зниження голосу у фразі. **Інтенсивність** залежить від посилення або послаблення видиху. **Ритм** – це чергування наголошених і ненаголошених, коротких і довгих складів. **Темп** характеризується прискоренням або уповільненням вимови. **Тембр** – забарвлення голосу, що надається обертонами (додатковим тонами), виразник емоційності, експресивності мовлення. **Пауза** розглядається як призупинення руху мовленнєвого потоку, засіб емоційного, логічного виділення фрази чи слова.

**Інтонацію** називають важливим акустичним засобом спілкування. Інтонація, як зазначає А. Капська, «відбиває інтелектуальний і емоційно-вольовий зміст мовлення», «багата інтонація народжується в результаті смислової і емоційної діяльності мовця і є найсильнішим засобом впливу».

Виробленню акустичних умінь і навичок сприяють такі форми самостійної роботи, як *орфоепічний тренінг, складання партитури усного висловлювання, читання тексту з визначеним інтонаційним завданням, вимова скоромовок, виконання артикуляційних вправ, вправ для тренування мовленнєвого дихання, дикції моделювання й аналіз комунікативних ситуацій* тощо. Необхідно звертати увагу на *розвиток дихального апарату, ступінь чіткості*

*артикуляції, стиль і манеру вимови, властивості голосу (сила, висота, гучність тембр), відповідність мелодики голосу комунікативним завданням, ефективність засобів логічного наголосу, пауз, відповідність читання інтонаційній партитурі тексту (інтонаційній розмітці).*

### **Приклади інтонаційних вправ:**

- Дібрати вісім рядків з вірша і прочитати їх з підвищенням тону на кожному рядку. Така вправа дає змогу перевірити, наскільки правильно розраховано підвищення тону, чи вистачає для цього технічних можливостей голосу.

- Прочитати висловлювання з мелодикою завершеності (зниження висоти голосу в кінці висловлювання), питальною мелодикою (підвищення висоти тону), мелодикою незавершеності (характеризується меншою висотою тону порівняно з тоном питальної мелодики).

- Записати (на аудіо-CD) текст інформаційного повідомлення, прочитаного диктором, потім записати на папері й запропонувати прочитати комусь із студентів. Зіставити читання диктором і студентом, визначити особливості розстановки пауз, логічних наголосів, мелодики, темпу, дотримання орфоепічних норм.

- Зробити інтонаційну розмітку тексту (партитуру): позначити місця пауз, їх тривалість, підкреслити слова, які виділяються логічним наголосом, позначити мелодику за допомогою стрілок, виділити частини тексту, які мають бути прочитані повільно, чітко, і ті частини, які вимагають швидкого читання «на одному диханні». Прочитати текст відповідно до розмітки, перевірити її правильність.

- Прочитати речення кілька разів з різними комунікативними намірами.

- Прочитати текст з психологічними паузами, пояснити їх.

Особливої уваги потребує формування голосу оратора, який повинен мати *достатній рівень гучності, широкий динамічний і висотний діапазон, темброву різноманітність, благозвучність, гнучкість, стійкість*,

Важливо пам'ятати про недоліки мовлення, які належать до манери вимови, зокрема такі: подовження голосних, а іноді й приголосних звуків у кінці фрази як ознака міркувань або вагань; використання звуків-паразитів у паузах між словами чи фразами; затримка дихання на вдихові, що відбувається несвідомо, коли мовлення повинно з'явитися миттєво; шумні вдихання й видихання перед початком фрази; чмокання під час паузи, потрібної для обдумування; назалізація – вимова в ніс кінцевих голосних . Необхідно фіксувати ці недоліки й усувати за допомогою систематичних тренувань.

**Жести й міміка** (несловесні, або невербальні, засоби спілкування) є невід'ємною ознакою виступу, вони супроводжують усне мовлення, допомагають зробити його ефективним. Однак ораторові слід пам'ятати, що несловесні засоби не повинні заважати словесним під час виступу.

Жести – це рухи тіла людини. Вони поділяються на *механічні, ілюстративні й емоційні*.

*Механічні* жести супроводжують говоріння без зв'язку зі змістом, це механічні рухи, що не контролюються мовцем. *Ілюстративні* жести зображують те, про що йдеться. *Емоційні* підсилюють виразність промови, прикрашають її, допомагають виділяти основні думки.

Міміка (грец. *mimos* – наслідування, зміна ) – рухи м'язів обличчя, які виражають внутрішній душевний стан людини; один з важливих елементів ораторського мистецтва. Мімічні рухи передають ознаки різних емоційних станів людини. На емоції людини вказують

положення рота, губів, брів, форми й виразу очей як вираження здивування, радості, страждання, презирства, гніву тощо. Так, блискучі очі можуть виражати радість, матові – сум, погляд униз – почуття провини або страху, погляд убік – нещирість тощо. Підняті брови, широко розкриті очі, опущені кінчики губ, напіввідкритий рот свідчать про здивування. Ознаками суму є зведені брови, тьмяні очі, трохи опущені куточки губ.

Оратору корисно бути обізнаним з основами фізіогноміки – давньої науки про обличчя людини, на основі якої утворився сучасний науковий напрямок – персонологія. Персонологія вивчає особливості темпераменту, риси характеру, образ мислення, можливі проблеми міжособистісного спілкування людини, що виявляються на її обличчі. Ті чи інші мімічні особливості зумовлені напруженням певних груп м'язів. Як свідчать дослідження, у мімічних рухах обличчя, що передають різні емоції людини, беруть участь близько ста м'язів.

Міміка тісно пов'язана з характером звучання усного мовлення й впливає на фонетичну якість мовленнєвих звуків і тембр голосу. Так, людям з глухим, «важким» голосом корисно говорити на посмішці – це висвітлює тембр, робить голос дзвінкішим. А ті, хто має різкий, крикливий голос, потребують іншого мімічного пристосування – округлення губів і розслаблення щік.

Важливо організувати систему міміки і жестів так, щоб вони допомагали, а не перешкождали спілкуванню, сприяли здійсненню мовленнєвої майстерності, коли жест не буде зайвим, а міміка не буде протирічити сказаному. Велике значення має вміння оратора розрізняти протилежні мімічні знаки, наприклад: зосередженості, активності та втоми, втрати інтересу, пасивності. Так, до знаків зосередженості відносять фіксований погляд у бік мовця або джерела повідомлення, напруження м'язів

обличчя. Підняті брови свідчать про здивування, сумнів, необхідність додаткового пояснення. Найпомітніша ознака втоми – опущені плечі, схилена, розслаблений погляд. Необхідно навчитися читати невербальні знаки, представлені на обличчі, й реагувати відповідними діями зі свого боку.

### **3. Знаки партитури тексту промови (інтонаційної розмітки)**

**Запам'ятайте знаки інтонаційної розмітки (партитури тексту).**

Партитура тексту – це підготовлений за допомогою загальноприйнятих знаків запис тексту, призначений для виголошення.

Знаки для партитури тексту:

' – словесний наголос;

— – логічний наголос – норма (суцільна лінія під словом);

- - - - наголос послаблений;

== – логічний (чи фразовий) наголос відчутно посилений;

/ – пауза;

// – пауза середня;

/// – пауза тривала;

↗ – підвищення тону (мелодія злету);

↘ – зниження тону (мелодія спаду);

∩ – мелодійна хвиля, указує на інтонаційне поєднання слів;

... – уповільнення вимови (розріджені крапки);

➔ – пришвидшення вимови (густо поставлені крапки);

< > – виділення особливим тоном елементів тексту (наприклад, вставлених конструкцій);

<< >> – іронічна інтонація;

([:]-) – заміна авторських розділових знаків.

### Питання для самоконтролю

1. З'ясуйте поняття про риторичний тренінг. Оцініть його роль у підготовці оратора.
2. Схарактеризуйте засоби риторичної техніки.
3. Прокоментуйте знаки партитури тексту промови (інтонаційної розмітки).

## Тема: РИТОРИЧНА ТЕХНІКА. ТРЕНУВАННЯ МОВЛЕННЯ

### Зміст теми

1. Способи тренування мовлення.
2. Дихальні вправи.
3. Розвиток голосу.
4. Вироблення дикції.

**Ключові слова:** артикуляційні вправи, дикція, голос, інтонація.

### 1. Способи тренування мовлення

**Ознайомтеся із способами тренування мовлення, опануйте виконання вправ під час індивідуальної роботи.**

Виразне мовлення оратора формується насамперед у процесі тренувальних вправ, які мають відповідати рівню вашої підготовленості, зокрема віковим, індивідуальним особливостям, властивостям пам'яті, мислення, чуття мови, голосових характеристик тощо.

Система навчання риторичної техніки містить комплекс таких вправ: на формування правильної вимови; читання й інтонування окремих речень (прочитати речення, у яких слова написані разом, позначити вертикальними рисочками пробіли й прочитати речення вголос); читання монологічних діалогічних текстів.

Пропонуємо тренувальні артикуляційні вправи на розвиток дихання, голосу, дикції та творчі завдання на вироблення умінь і навичок публічного мовлення.

## **2. Дихальні вправи**

**Вправа** Перевірте місткість робочого повітря в легенях.

1. Станьте рівно. Глибоко, але не надмірно вдихніть повітря.

2. На одну мить (секунду) затримайте повітря в легенях.

3. Повільно, без поштовхів, видихніть повітря на посекундний рахунок „раз, два, три...” і т. д., аж поки не виникне потреба поповнити його запас.

Можна використати ще й такий варіант цієї вправи. Замість вимови цифр вимовляйте чітко й виразно алфавіт – а, б, в, г, д і так далі. Така вправа сприятиме водночас і виробленню чіткої дикції.

**Вправа** Виробляйте правильне дихання:

Сядьте вільно, ноги поставте перпендикулярно до сидіння; спину тримайте рівно, але не напружено. Перевірте, чи вільно себе відчуваєте. Зробіть активний видих п-ф-ф-ф... Під час видиху повітря не „вистрілюйте”, а ніби проціджуйте його крізь зуби. Не видихайте до внутрішнього напруження, а якщо повітря не вистачає, то спокійно доберіть через ніс. Вправу повторіть 5 – 6 разів. Якщо відчуваєте напруження дихання чи посилення тиску, припиніть робити вправу.

**Вправа** Вимовте кілька разів підряд проривні приголосні  $k - z, k - z... z - k, z - k...$  Потім повільно вимовляйте голосні  $a - e - o$ . Зосередьте увагу на роботі мускулатури ротової порожнини. Повторіть 5 – 6 разів.

**Вправа** Сядьте. Зробіть швидкий вдих носом, після секундної паузи швидко видихніть через губи трубочкою, ніби хочете загасити свічку, яка стоїть близько. Повторіть



3 – 4 рази. Повторіть вправу, але свічку умовно поставте на протилежний кінець стола. Простежте, як працює мускулатура рота й живота.

**Вправа** Станьте прямо. Не опускайте плечі. Покладіть руку на нижню частину ребер, щоб великий палець був спереду, а чотири – на ребрах. Зробіть видих. Потім – вдих через ніс, на секунду затримайте стан вдиху і починайте видих. Повторіть вправу 4 – 5 разів.

**Вправа** Станьте прямо, уявіть собі, що ви у весняному саду. Ви близько підійшли до гілки вишні і вдихнули запах цвіту. Після вдиху ви, ніби затримуєте в собі цей запах (зробити паузу) і видихаєте повільно, щоб довше зберегти запах цвіту.

**Вправа** Станьте прямо. Видих розрахований на 6 – 9 – 12 одиниць. На кожні 3 одиниці вимовляється один звук. Починайте з двох звуків з – ж. Далі додайте ф – і на 10 – 12 одиниць.

Якщо помітите, що видихати на 12 одиниць відразу важко, порухайте на три звуки, а четвертий додавайте поступово по одній одиниці. Вправу повторіть по 3 – 4 рази на кожний звук.

Аналогічну вправу можна проводити і на звичайний рахунок: один – два – три... Але стежте, щоб заданий рахунок ішов, як звучання фрази. Рахунок у кожного учня може бути різним, залежно від розвитку і активності роботи дихального апарату.

**Вправа** І. Сядьте спокійно, не напружено. Читайте кожен віршований рядок на одному видиху. Повітря добирайте після кожного рядка.

Віє вітер з-під воріт,	Ясне сонце випливає,
У воротах – сірий кіт.	Коту спинку пригріває.
Вітер сірому котові	Кіт воркоче, кіт муркоче,
Чеше вусики шовкові.	Ніби щось сказати хоче.

(М. Рильський. Віє вітер з-під воріт).

**Вправа** Прочитайте перші три рядки на видиху, перед четвертим доберіть повітря і прочитайте текст до кінця.

Спочатку проконтролюйте, чи зручно й легко вам так читати, чи вистачає дихання на три рядки, і лише після цього повторіть вправу 4 – 5 разів.

Стежте за процесом добору повітря: легко, безшумно, непомітно. Під час добору повітря не порушуйте структуру тексту.

В травневім лісі галява пахуща,  
Старі дуби над схилом стали в ряд.  
А біля них – малий терновий кущик  
Скептичним оком дивиться на світ.  
(Н. Забіла. Весна).

**Вправа** Прочитайте по кілька разів на одному видихові прислів'я.

Де цвіток – там медок.  
В гурті робити, як із гори бігти.  
Не сокира теше, а чоловік.  
Гарна дівцею, гарна й молодицею.  
Де багато пташок, там нема комашок.  
Спершу треба розсудити, а тоді ділити.  
Коли в горах немає тигра, і мартишка – цар звірів.  
У дівчини стільки ласки, як у тихім ставку ряски.  
Хто рано підводиться, за тим діло водиться.

### **3. Розвиток голосу**

Для розвитку голосу рекомендуються такі вправи:

**Вправа** Промовте фрази: „Добрий день!”, „Будьте здорові!”, „Як себе почуваєте?”, „Сьогодні почнуться заняття”, змінюючи їх мелодіку: відхиляючи голос вгору, вниз, встановлюючи його на середньому регістрі, а поміж у зворотному напрямку.

**Вправа** Промовити слова: *веселий, добре, сонце, змія, голубий, знаєш* так, щоб вимовою їх передати: 1) радість, 2) тривогу, 3) схвильованість, 4) відчай, 5) розчарування.

**Вправа I.** Прочитайте текст, змінюючи темп і тембр голосу.

Пливе човен, води повен,

Та все хлюп-хлюп-хлюп-хлюп!..

Іде козак до дівчини

Та все тюп-тюп-тюп-тюп!

Пливе човен, води повен,

Та й накрився лубом....

Ой не хвастай, козаченьку,

Кучерявим чубом

*(Народна пісня «Пливе човен»).*

II. Прочитайте уривок з наростанням сили голосу до останнього рядка (прийом сходинок). Голос посилюйте відносно до попереднього рядка, до тієї межі, де не вчувається напруження, крик.

Повторіть цю вправу, починаючи з найсильнішого звучання до найслабшого, але чутного для слухачів.

Стежте за диханням. Перед посиленням голосу добирайте повітря.

III. Читаючи текст, посилюйте голос в межах одного рядка, утримуючи його звучання на одній висоті.

Змінюйте одночасно силу й висоту голосу в кожному рядку в межах однієї строфи.

**Вправа** Для очищення голосу від зайвих шумових домішок виконайте такі вокальні вправи на виспівування голосних звуків та сольфеджування (вправи для тембру голосу):

Проспівуйте ці звуки:

а) До – ре – до;

б) До – ре – мі – ре – до;

в) До – ре – мі – фа – мі – ре – до;

г) До – ре – мі – фа – соль – фа – мі – ре – до.

Проспівайте ці звуки:

До – ре – мі – до – ре – е;

Ре – мі – фа – ре – мі – і;

Мі – фа – соль – мі – фа – а;

Фа – соль – ля – фа – со – ль.

Соль – фа – мі – соль – фа – а;

Фа – мі – ре – фа – мі – і;

Мі – ре – до – мі – ре – е;

Ре – до – сі – ре – до – о.

Дослідник подає такі вправи для розвитку діапазону голосу:

**Вправа** „Альпініст”.

Прочитайте вголос вправу „Альпініст”. Вона спрямована на розвиток регістрів і діапазону голосу та на досягнення резонаторного звуку.

„Альпініст”

Щоб головним оволодіти регістром,

На мить стаю я альпіністом.

Все вище піднімаюсь, вище,

І ось вершина ближче, ближче.

І хоч нелегко підніматись

У чарівне царство це висотне,

Та нам ще треба домагатись,

Щоб слово й тут було природне.

#### **4. Вироблення дикції**

**Вправа** «Артикуляційна гімнастика»

*1. Вправи для губів*

1. Розкривання рота.

Нижня щелепа вільно падає вниз, приблизно на два пальці покладені один на одного. Язик лежить плоско, корінь язика опущений, м'яке піднебіння (маленький

язичок) підняте. Спокійно закрити рот. Рух губів, щелепи має бути м'яким.

2. Відкриття верхніх зубів.

Підтягнути верхню губу і розтягнути її горизонтально, ніби „на усмішку”, але так, щоб ясен не було видно, а тільки передні верхні зуби.

3. Відкриття нижніх зубів.

Нижня губа опускається до низу і розтягується горизонтально так, щоб видно було передні нижні зуби. Нижня щелепа в цей час нерухома, рот трохи розкритий.

4. Чергування рухів верхньої і нижньої губи:

- а) підняти верхню губу,
- б) опустити її,
- в) підняти нижню губу,
- г) опустити її.

Вправи проробляти легко, пластично. М'язи обличчя повинні бути спокійні, зуби не стиснуті.

5. „Почісування” верхньої губи.

Рот трохи відкритий. Верхня губа закриває верхні зуби, міцно натягується на них і злегка загинається усередину рота. Потім вона, розтягуючись, піднімається вгору й відкриває верхні зуби.

6. За тим же принципом робиться „почісування” нижньої губи, потім чергування „почісування” верхньої та нижньої губів і, нарешті, – одночасне „почісування” обох губів.

7. Рух зімкнутих випучених губів вперед і розтягування їх енергійно в сторони. Зуби стиснуті, не відкриваються.

8. Рух зімкнутих випучених губів вперед, наліво, вгору, направо, вниз, утворюючи коло. Зуби стиснуті, щелепи нерухомі, вправа проробляється повільно.

9. На рахунок „один”, „два” – скласти губи „хоботком”, відірвати від зубів і висунути вперед. „Три”,

„чотири” – розімкнути губи, оголити зуби, але не розтискати їх, а прийняти положення посмішки. Стежте за тим, щоб ваші губи не були перенапружені. Повторіть вправу вісім – десять разів.

## *II. Вправи для язика*

1. Вихідне положення: рот широко відкритий, язик лежить плоско, не горбиться, кінчиком торкається нижніх передніх зубів. Корінь язика опущений, як в момент позіхання.

Висунути язик якомога більше з рота, а потім втягнути так, щоб утворилася лише м'язова грудка, а кінчик язика став непомітним. Після цього язик повертається у вихідне положення.

2. Вихідне положення те ж саме. Нижня щелепа нерухома, кінчик язика піднімається до коренів верхніх передніх зубів і опускається до коренів нижніх передніх зубів.

3. Вихідне положення те ж саме. Язик рухається праворуч, ліворуч по внутрішньому боку щік.

4. Вихідне положення в основному те ж саме, але рот напіввідкритий. Висувається язик назовні „лопатою”, тобто повинен мати плоску широку форму, своїми боковими краями торкається куточків рота. Після цього покласти язик у вихідне положення.

5. Вихідне положення, як у вправи № 4. Висувається язик назовні „жалом”, тобто повинен мати більш загострену форму. Після цього покласти язик у вихідне положення.

6. По черзі висовується язик то „лопатою”, то „жалом”.

7. Рот напіввідкритий. Язик з вихідного положення загинається до м'якого піднебіння й знову повертається назад.

8. Язик скласти трубочкою й висунути назовні.

### *III. Вправи для нижньої щелепи*

1. Відкрийте рот. Нижня щелепа посувається вперед і назад.

2. Відкрити рот. Щелепа посувається ліворуч і праворуч.

3. Відкрити рот. Щелепа рухається праворуч, вгору, ліворуч, вниз, тобто, утворюючи коло.

IV. Вправи на напруження й розслаблення мовного апарату:

1. Напружити язик, потім розслабити й показати його кінчик.

2. Напружити губи, розслабити й відкрити рот.

3. Стиснути нижню щелепу, розслабити, відкрити рот.

4. Стиснути зуби й промовляти фразу, наприклад: „Наша казка гарна, нова, починаймо її знову”. Потім зняти напруження й знову промовляти цей текст.

### **Питання для самоконтролю**

1. Що Вам стало відомо про тренування мовлення?

2. Розкажіть про особливості дихальних вправ.

3. Які існують способи розвитку голосу?

4. Що Вам відомо про вироблення дикції?

Отже, відомості про риторичну техніку мають прикладний характер і засвідчують важливість її опанування мовцем, оскільки теоретична підготовка оратора без систематичного риторичного тренінгу не забезпечить його риторичну компетентність, зокрема мовленнєву вправність.

## **Тема: ПРО ПІДГОТУВАННЯ ПРОМОВИ**

### **Зміст теми**

#### **I частина теми**

1. Процес підготування промови.

1.1. Промови за способом підготування.

1.2. Щоденна підготовка й підготовка до конкретного виступу

2. Структура промови.
3. Закони логіки в промові.

### **II частина теми**

4. Розробляння ораторської промови.
  - 4.1. Послідовність підготування промови.
  - 4.2. Писати чи не писати текст промови?
5. Тропи й риторичні фігури в ораторському виступі.

### **III частина теми**

6. Класична риторика по підготування промови.
  6. 1. Розділи класичної риторики.
  6. 2. Риторичне “дерево”.
7. Зовнішність оратора.
8. Використання простору в публічному спілкуванні.
9. Що допомагає підтримувати зв’язок з аудиторією.
10. Страх перед аудиторією. Як подолати?
11. Риторичні поради.
12. Риторичний аналіз промови.

**Ключові слова:** підготування промови, тропи й риторичні фігури, розділи класичної риторики, риторичне дерево, риторичний аналіз промови.

### **I частина теми**

**Прочитайте матеріал, визначте в ньому головні**

**думки.**

#### **1. Процес підготування промови**

##### **1.1. Промови за способом підготування**

Існують різні типи промов за своєю внутрішньою структурою та зовнішньою формою, тобто за своїм знаковим оформленням промови, є різні. Практична риторика розглядає правила підготування й виголошення промови.



Є чотири основні способи підготування публічної промови.

1. Експромт – виступ без підготовки.
2. План-конспект, коли готується детальний план, у якому кожний пункт супроводжується коротким викладом основних ідей виступу.
3. Написання тексту, коли готується текст виступу, який потім повністю зачитується.
4. Заучування напам'ять – виступ заучується напам'ять і виголошується без опори на будь-які записи.

Отже:

*Імпровізовані промови (експромти).*

Такі промови виникають спонтанно, самі по собі, за різних обставин. Але найкращий експромт – той, що заздалегідь підготовлено.

Імпровізувати перед аудиторією може, як правило, дозволити собі або дуже досвідчений оратор, або ж людина, яка має від природи досить рідкісний дар.

*Промови, які готують заздалегідь, але не вчать напам'ять.*

Виступи тривалістю 1-2 години напам'ять не вивчити. Запам'ятавши певний обсяг матеріалу викладачі (оратори) викладають його перед аудиторією „з пам'яті”, часом імпровізуючи, що справляє враження плину живої думки та значної ерудиції оратора.

Допоможуть у такому разі тези, короткий, стислий план виступу, можливо з певним фактичним матеріалом (цифрами та цитатами). Читати тези не слід, а заглядати в них – можна. Розгорнуті тези і план називаються конспектом.

*Промови, що читають за написаним текстом.*

У певних випадках „по-написаному” говорити просто необхідно і не завжди тому, що промовець не може від себе сказати кілька живих і яскравих слів. Просто ситуація

вимагає дуже точного слововживання. Офіційна політична промова є першим прикладом читаної за рукописом промови.

*Промови, які готують заздалегідь і вчать напам'ять.*

Бувають випадки, коли з тих чи інших міркувань читати промову недоцільно, але потрібно зберегти її зміст, нічим не знехтувавши. Наприклад, вшанування ювіляра. Спочатку рекомендують написати свій виступ (розміром приблизно на одну сторінку), а потім вивчити його напам'ять.

## **1.2. Щоденна підготовка й підготовка до конкретного виступу**

Традиційно виділяють два види підготовки промови за потребою виступу - постійну, або щоденну підготовку та підготовку до конкретної промови.

**Щоденна підготовка** містить такі чинники:

1) самоосвіта – систематичне поновлення знань, прагнення до нового, бажання саморозвитку;

2) створення власного **риторичного архіву** – збирання й вибір форми зберігання висловів з газет, журналів, художніх творів, прислів'я, приказки, крилаті слова, афоризми; записування питань, що задають слухачі. Лектор без архіву – це музикант без інструмента, лекторський архів – це творча біографія, мовчазний свідок його великої праці (Е.Адамов);

3) оволодіння технікою мовлення – її основні елементи: фонаційне (мовленнєве) дихання, голос (правильні навички голосоутворення), дикція (ступінь виразності під час вимови слів, складів, звуків);

4) підвищення культури усного й писемного мовлення: увага до правильного мовленнєвого спілкування в побуті. Активна мовленнєва практика (бесіди, дискусії, семінарські й практичні заняття), регулярне листування.

“Перо – кращий творець і наставник красномовства”  
(Цицерон);

5) критичний аналіз виступів – аналіз виступів на зборах, конференціях, по радіо, телебаченню: зміст промови, форма викладу, мовленнєва майстерність, ораторські прийоми, контакт з аудиторією, що сподобалося, що викликало негативну реакцію, самоаналіз;

б) оволодіння методикою публічного виступу – для цього необхідно знати: з яких етапів складається діяльність оратора, як підготуватися до зустрічі зі слухачами, як побудувати промову, які прийоми управління аудиторією можна використати...

**Конкретний виступ** складається з таких послідовних дій:

1). Визначення теми. Назва теми не повинна бути довгою й занадто загальною, а стислою й конкретною. Слід уникати незрозумілих іншомовних слів, назва може мати підзаголовок.

2). Добирання матеріалу з офіційних документів; наукової літератури, довідкова література, художня література, статті з газет і журналів, радіо- й телепередачі, результати соціальних опитувань, власні знання й досвід, особисті контакти, бесіди, інтерв'ю, роздуми й спостереження.

3) Вивчення відібраної літератури: настанови під час читання (для чого читати?), визначення виду читання (суцільне, вибіркоче, комбіноване; вивчаюче (розуміння до 100%, швидкість 60 слів/хв.), ознайомлювальне (розуміння 70-75%, швидкість – 120-150 слів/хв.), оглядове (розуміння 25-30%, швидкість 300-500 слів/хв.), реферативне (для переказування іншим); попереднє знайомство з книгою (видавництво, рік видання, класифікаційна характеристика, зміст, анотація). “Одні книги можна лише спробувати, інші

– проковтнути, і врешті-решт, небагато треба розжувати й проковтнути”, - стверджував мислитель Ф.Бекон.

4). Усвідомлення прочитаного: знання набуті раніше й нові знання, набуті під час читання (переказ прочитаного; систематичне й послідовне читання літератури).

5). Записування прочитаного здійснюється двома способами: виписки (робити тільки з одного боку аркуша, указувати джерело, автора, назву, сторінку, вихідні дані) і конспектування. “Знайдена, але не записана думка – це знайдений і загублений скарб”, за Д.Менделєєвим.

6). Вироблення власної позиції щодо порушеної проблеми. “Готуватися – це означає думати, виношувати думки, згадувати, відбирати ті з них, які приваблюють, відшліфовувати їх, розташовувати в певному порядку”, – зауважував Дейл Карнегі.

Підготовка до конкретного виступу визначається: видом ораторської промови, темою, метою й завданнями, індивідуальними особливостями, складом аудиторії.

## 2. Структура промови

З античних часів виділяють *три структурні компоненти ораторської промови: вступ, основна частина та висновки* (вступ = зацікавлення; основна частина = опис + оповідь + міркування; висновки = переконання).

**Вступ** можна почати й із цитування чужої мудрості, крилатого вислову, з відомого афоризму. Цікаво й ефектно розпочати з того, що є актуальним. Можна також розпочати виступ з цитування якихось цифрових даних, документів тощо.

**В основній частині** потрібно описати ситуацію, змалювавши ті обставини, які мають бути об’єктом уваги. Опис мусить плавно переходити в оповідь. Але опис – статичний, а оповідь – динамічна, рухлива. У міркуванні

розкривають суть проблеми за допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами (Пригадали з шкільного курсу української мови **типи мовлення** – опис, розповідь, роздум?).

**У висновках** можна узагальнити положення основної частини, підкреслити головну думку, окреслити тему наступного виступу, викликати аудиторію на суперечку, виголосити заклик тощо.

### 3. Закони логіки в промові

Існують **закони логіки**, які не слід порушувати оратору. Саме слово „логіка” (від грец. – побудований на міркуванні) означає науку про форми та засоби висловлення думки. Цей термін пов’язаний з відомим 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.

2. *Закон протиріччя* (ніяке 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* (всяке судження, що приймається, має бути належним чином обґрунтоване). Достатньою підставою для оратора можуть бути: фактичний матеріал, цитати, наочність.

Знання законів логіки і типів логічних помилок допоможе промовцеві уникнути смішного й незграбного положення, коли його докази нікого не переконують, оскільки їх недоведеність чи штучність, або й

неконкретність буде легко викрита будь-якою людиною, яка може поставити лекторові запитання. Система логічних доказів – авторитетних посилань, статистики, різноманітних прикладів і висновків – працює на переконання слухачів. У мисленні здавна виділяють два методи – індукцію та дедукцію. *Індукція* – це хід думки від часткового до загального. *Дедукція*, навпаки, – хід думки від загального до часткового.

Часто на практиці оратори використовують індуктивний спосіб мислення і вдаються до доказу за аналогією, тобто висновком від часткового до часткового. *Аналогія* – це висновок, що базується на схожості суттєвих ознак явища. Обов'язковою умовою аналогій є порівняння за суттєвими ознаками (а не випадковими).

## **II частина теми**

### **4. Розроблення ораторської промови**

#### **4.1. Послідовність підготовки промови**

Промова потребує попередньої підготовки. У літературі з риторики виокремлюють **етапи розроблення ораторської промови**:

**вибирання теми – складання плану – збирання матеріалу – запис промови – розмітка тексту знаками партитури – тренування.**

1) *Вибирання теми.* Іноді треба виступати на чітко визначену тему. Так, академічна доповідь у стінах вузу визначена навчальним планом; церковна проповідь визначена наперед євангельським текстом. Іноді пропонується тематика, визначена проблема обговорення, а оратор сам формулює тему. Визначення теми (пропонується тема або самостійно обрана). Назва теми не повинна бути довгою й занадто загальною, а стислою й конкретною; слід уникати незрозумілих іншомовних слів

(особливо в популярних лекціях); назва може мати підзаголовок.

Формулювання мети: для чого? З якою метою? Якої реакції слухачів досягти? Мета повинна бути сформульована для оратора й для слухачів, бо «кожне слово, вимовлене вголос, – сказане для чогось чи для когось» (К. Станіславський).

У процесі вибору теми й визначення цільової настанови Поль Сопер радить для контролю поставити перед собою такі запитання: Чи дійсно мене цікавить тема, чи може вона стати цікавою для мене? Чи достатньо я знаю з цього питання, чи достатньо у мене матеріалу? Чи зможу вкластися у відведений час? Якщо я хочу переконати, чи достатньо переконаний і щирий я сам? Чи будуть відповідати тема й мета рівню знань, інтересам і настановам слухача?

2) *Складання плану*. Плани бувають трьох видів: простий, складний і цитатний. Простий план являє собою, по суті, низку непоширених речень.

Складний план – це своєрідне поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Крім того, сюди зазвичай уводять вступ та висновки (хоча це не обов'язково).

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

3) *Збирання матеріалу*. Добирання матеріалу – джерела: офіційні документи; наука, науково-популярна література, довідкова література, художня література, статті з газет і журналів, радіо- й телепередачі, результати соціальних опитувань, власні знання й досвід, особисті контакти, бесіди, інтерв'ю, роздуми й спостереження. Матеріал для промови може конденсувати власний і чужий досвід. Матеріалом з власного життя можуть бути: власні

думки, спостереження, емоції тощо. Матеріал, що містить чужий досвід, – це, насамперед, книги, журнали, газети (хоча можуть бути й випадки з життя знайомих, друзів і т. ін.). Якщо промовець власні думки підкріплює цитатами, то вони набувають більшої ваги.

4) *Записування промови.* Початківець (та й не лише) мусить після попередньої роботи записати зібраний матеріал у вигляді звичайного тексту. Після запису необхідно уважно проглянути отриманий текст. Перше, на що слід звернути увагу – чи правильно було дібрано слова. Далі йде робота над стилем: чи відповідають обрані слова меті промови, аудиторії, до якої буде вона звернена, чи не будуть деякі слова «випадати» з тексту стилістично? Прослідкуйте, чи не втратили логічність і доказовість думок, чи не перевантажений ваш текст цитатами і прикладами.

5) *Розмітка тексту знаками партитури.* Навіть досвідчений оратор, не кажучи вже про початківця, стикається з потребою певної графічної підготовки написаного тексту: виділити найважливіші місця чи такі, що залишають простір для неточного витлумачення, тощо. Для цього використовуються знаки партитури, які допомагають зафіксувати наголошене слово, правильну інтонацію, паузи тощо.

Знаки партитури за місцем їх розташування в тексті поділяють на три групи: рядкові, нарядкові, підрядкові.

Рядкові знаки.

1. Фразові паузи: | коротка (на один рахунок); || на два рахунки (раз, два); ||| на три рахунки (раз, два, три).

2. Дужки ромбічні < >, якими варто позначати вставні речення або слова.

3. Дужки квадратні [] вживаються, якщо варто додати слово (слова), що допомогло б утримати непевний зміст речення, знайти потрібну інтонацію.



4. Лапки „” у які беруть слова, що вимовляються з інтонацією іронії.

Надрядкові знаки.

Знак наголосу. Якщо для вас якісь слова в тексті нові і ви не знаєте, де правильно поставити наголос, подивіться у словник і позначте наголос на письмі.

↗ Підвищення тону. Цей знак використовується для інтонування й означає незавершеність вислову, питання, непевність, використовується в окличних реченнях, при звертанні тощо.

↘ Пониження тону. Пониження тону використовується для позначення інтонації, що знаменує завершення вислову чи певної частини його.

∧ Злам інтонації. Використовується при зламі інтонаційного малюнка (від підвищення до пониження чи навпаки).

Підрядкові знаки.

1. Логічний наголос не можна плутати з наголосом граматичним: це знак партитури, що виділяє семантичний центр фрази (слово або групу слів). На відміну від граматичного наголосу, він може змінюватися залежно від мети, яку хоче досягти оратор. Зазвичай місце логічного наголосу підказує контекст.

2. Уповільнення темпу. Цей прийом використовується для того, щоб зафіксувати увагу на слові (словах), що для промовця є ключовими.

→ Прискорення темпу. Використовується для позначення вторинності, додаткового характеру інформації (вставні речення або слова тощо).

∪ Легато. Використовується для позначення злиття слів у вимові, якщо вони вимовляються як одне ціле. Знак свідчить, що пауза тут не потрібна.

б) *Тренування*. Тим, хто тільки-но прагне стати оратором, необхідно потренуватися у проголошенні

промови вдома, перш ніж виходити з нею до аудиторії. Можна проголошувати вголос чи „про себе”. Це допоможе вам визначити час звучання промови, орієнтуючись приблизно на 100 – 120 слів на хвилину (саме такий темп найсприятливіший для аудиторії). Дуже зручними помічниками тут є відеозаписування, аудіозаписування, робота перед дзеркалом. З їх допомогою ви можете оцінити себе ніби „збоку”, розробити систему жестів, попрацювати над виразом обличчя тощо.

Відпрацювання навичок – це психічні дії, що сприяють формуванню цих навичок :

- пригадування прочитаної раніше літератури з теми виступу;
- перегляд власної бібліотеки чи каталогу ( для оратора важливі уміння користуватися різними каталогами);
- перегляд в останніх номерах журналів переліку надрукованих за рік статей;
- перегляд бібліографічних видань;
- перегляд довідкової літератури.

Вивчення відібраної літератури: настанови під час читання (для чого читати?), визначення виду читання (суцільне, вибіркоче, комбіноване; вивчаюче (розуміння до 100%, швидкість 60 слів/хв.), ознайомлювальне (розуміння 70 – 75%, швидкість – 120 – 150 слів/хв.), оглядове (розуміння 2 – 30%, швидкість 300 – 500 слів/хв.), реферативне (для переказування іншим); попереднє знайомство з книгою (видавництво, рік видання, класифікаційна характеристика, зміст, анотація). “Одні книги можна лише спробувати, інші – проковтнути, і врешті-решт, небагато треба розжувати й проковтнути” (Ф. Бекон).

Усвідомлення прочитаного: знання набуті раніше + нові знання, набуті під час читання (переказ прочитаного

своїми словами; систематичне й послідовне читання літератури).

Записування прочитаного здійснюється двома способами: виписки (робити тільки з одного боку аркуша, указувати джерело, автора, назву, сторінку, вихідні дані) і конспектування. “Знайдена, але не записана думка – це знайдений і загублений скарб” (Д. Менделєєв).

Вироблення власної позиції: думати → сперечатися з автором → зіставляти прочитане з реальними позиціями → де й коли використати матеріал. “Готуватися – це означає думати, виношувати думки, згадувати, відбирати ті з них, які приваблюють, відшліфовувати їх, розташовувати в певному порядку” (Д. Карнегі).

Зазначають, що підготовка до виступу має кілька **стадій**: обдумування теми, опрацювання та писемне оформлення її (тобто складання конспекту, плану, написання тексту), критичний розбір уже готового виступу, тимчасовий «відхід» від теми (треба, щоб вона уклалася в пам’яті, остаточно викристалізувалася, зазнала певних змін та ін.) – і, нарешті, виголошення.

Не можна розраховувати на успіх промови, якщо ритор не вміє логічно організовувати матеріал, пов’язати основні ідеї свого виступу, наведені факти й цифри в єдине ціле, якщо не вміє повно й глибоко висвітлити тему, і, нарешті, якщо він не вміє враховувати основні особливості своєї майбутньої аудиторії, щоб одразу вступити з нею в контакт. Адже контакт забезпечується не в той момент, коли ритор з’являється перед аудиторією, а тоді, коли він почав обдумувати свій виступ, уявляючи свого майбутнього слухача, шукаючи засоби впливу на неї і визначаючи її можливу реакцію.

Розпочинати підготовку потрібно з конкретизації теми виступу, встановлення кола питань, що вона має

охопити. Обдумуючи майбутній виступ, потрібно розбити його в думках на тематичні блоки (3 – 4).

#### **4.2. Писати чи не писати текст промови?**

Античні теоретики ораторського мистецтва вважали записування виступу – єдиним правильним способом підготовки промови. Цицерон зазначав: “Як корабель, що продовжує пливати навіть після припинення веслування, так і промова, отримавши поштовх від письмових заміток, продовжує йти своїм ходом, навіть коли замітки вже вичерпалися”. Квінтіліан стверджував: тільки за допомогою писання можна досягти легкості мовлення.

Анатолій Федорович Коні, видатний російський судовий оратор (ІХХ – поч. ХХ ст.), стверджував, що не писав промов, не витрачав на це часу, але початківцям радив писати промови, редагувати їх.

Оволодіння матеріалом виступу (репетиція).  
Виступи:

- з опорою на текст (вироблення системи позначок, підкреслень, виділень) створює враження вільного володіння матеріалом;

- без записів можливий тільки з набуттям досвіду.

Олексій Леонтєв у роботі «Психологічні механізми й шляхи виховання умінь публічного мовлення», спираючись на теорію формування розумових дій Петра Гальперіна і на теоретичні й клінічні дослідження мовлення Олександра Лурія, радить спочатку використовувати повний текст виступу, потім переходити до конспекту, із збереженням текстових моментів: першу або 2 – 3 фрази, кінцівка (2 – 3 фрази), найважливіші формулювання, цитати, цифрові дані, власні імена.

Отже, основні форми роботи над виступом: повний текст (не для читання, а для переказування своїми словами); детальний конспект з основними формулюваннями, кінцівкою, цитатами, числами,

власними іменами; стислий конспект з визначенням переходів від блоку до блоку, цитатами, план з цитатами, промова “без папірця”.

Виступ експромтом вимагає великої мобілізації пам’яті, енергії, волі. На думку французів, найкращий експромт той, що гарно підготовлений. Імпровізація можлива тільки на ґрунті міцних попередніх знань, закріплених риторичних умінь і навичок.

Після того, як доповідь (лекція, промова тощо) складено необхідно почати готуватися до виступу.

Покажемо основні етапи підготовки до заздалегідь підготовленої й імпровізованої промови.

<i>Заздалегідь підготовлена промова</i>	<i>Імпровізована промова</i>
1. Почати готувати за кілька днів, це дозволить запам’ятати промову.	1. Чітко сформулюйте тему й основну думку промови.
2. Два-три рази прочитати промову перед дзеркалом.	2. Визначте тезу й аргументи (їх не повинно бути багато – 2-3).
3. Під час репетиції не “рвати” текст на шматки, а читати його повністю. Така тактика дозволяє відтворити ситуацію реального виступу.	3. Сформулюйте кілька вступних і заключних зауважень.
4. На невеличких аркушиках (які буде зручно тримати в руках) можна записати необхідні дані (цифри, цитати, аргументи тощо) або ключові слова.	4. Якщо ще є час, подумайте про факти, приклади, цитати, афоризми, приклади з історії або літератури, які зможете використати.

<i>Заздалегідь підготовлена промова</i>	<i>Імпровізована промова</i>
5. Тренуйтеся, спробуйте “змалювати” портрет майбутньої аудиторії.	5. Продумайте переходи від однієї композиційної частини до іншої.
6. Запам’ятайте: під час кожної репетиції ваша промова буде звучати по-різному. Це добре, бо, можливо, один із варіантів стане вашою реальною промовою.	6. Пам’ятайте: імпровізована промова повинна бути короткою (не більше 5-7 хвилин), мати чітку структуру, бути зрозумілою для слухачів, а також яскравою й виразною.

### **5. Тропи й риторичні фігури в ораторському виступі**

**Тропи:** порівняння, метафора, перебільшення (гіпербола), іронія, применшення... **Риторичні фігури:**

1. Для виділення співвідношення значень (протиставлення, градація).

2. Для полегшення сприйняття (повтор, однаковість початку фраз, паралельні побудови, період).

3. Для діалогізації мовлення: риторичне звертання, вигук, питання, схвалення, визнання своєї помилки, введення в текст вигаданої мови тощо.

У промовах оратори можуть використовувати такі тропи: епітети, порівняння, метафори, уособлення, персоніфікації тощо.

**Троп** (від грец. – зворот) – уживання слова чи вислову в переносному, образному значенні.

Тропи поділяють на два розряди: прості (епітет та порівняння) і складні (усі інші).

*Порівняння* – зіставлення одного предмета з іншим на основі їх спільної ознаки; своєрідний живопис словом, спрямований на те, щоб розбудити уяву слухача (читача).

*Епітет* (від грец. – додаток). Епітет образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найхарактернішу чи вражаючу якість.

*Метафора* (від грец. – перенесення) – перенесення значення (ознаки) слова за принципом подібності на ін. Метафора за своєю суттю є скороченим порівнянням, в якому пропущено сам об'єкт порівняння.

*Уособлення* – надання неживим речам або нелюдському життю людських рис.

*Персоніфікація*. Інколи ці обидва тропи (уособлення та персоніфікацію) об'єднують терміном прозопопея (від лат. *persona* – особа + *asere* – робити). Дуже близький до уособлення прийом, тільки тут абстрактне явище набуває рис живої особи.

*Алегорія* (від грец. – іносказання) – зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ.

*Символ* (від грец. – умовний знак) – це багатозначна метафора. Головною відмінністю символу від алегорії є те, що кожна людина може розшифрувати символ по-своєму, він – багатозначний.

*Метонімія* (від грец. – перейменування) – перенесення назви з одного предмета на інший за умови суміжності значень. Деякі види метонімії настільки поширені, що визначаються окремо, як, наприклад, синекдоха.

*Синекдоха* (від грец. – співвідношення) – різновид метонімії, перенесення значення з одного слова на інше на основі кількісних відношень: частина замість цілого, ціле замість частини, одиниця замість множини, множина замість одиниці.

*Гіпербола* (від грец. – перебільшення) – художнє перебільшення, укрупнення.

*Літота* (від грец. – простота) – художнє зменшування. Літота – протилежний до гіперболи троп,

але вони дуже тісно пов'язані, тому що певною мірою можна сказати, що літота – теж гіпербола (перебільшення певної ознаки).

*Риторичні звертання.* Риторичні звертання виражають емоційне ставлення оратора до об'єкта, його промови, причому оратори часто звертаються не тільки до людей, але й до неживих предметів або абстрактних понять.

*Риторичні питання.* Питання, відповідь на які вже закладено в самому питанні, і відповідь на них не потрібна. Риторичне питання може завершувати опис якоїсь ситуації чи, навпаки, передувати цьому опису.

*Антитеза* (від грец. – протиставлення) – протиставлення антагоністичних (чи ситуаційно антагоністичних) явищ.

*Іронія* (від грец. – прихована насмішка). Фігура, за допомогою якої авторові легко натякнути на своє відношення до об'єкта, дати зрозуміти аудиторії, що він критично ставиться до зображуваної ним людини чи явища, хоча прямо цього не висловлює.

*Каламбур* (від франц. calembour – гра слів) – це гра омонімією слова, яка має відтінок комізму.

*Парадокс* (від грец. – дивний, неочікуваний). Парадокс – це неочікуване судження, висновок, що різко розходяться із загальноприйнятою думкою чи з логікою попереднього тексту.

### III частина теми

#### 6. Класична риторика по підготовлення промови

##### 6. 1. Розділи класичної риторики

Підготовленню промови присвячені й розділи класичної риторики. Пригадайте, що риторика як наука риторика *містить п'ять розділів*, що досліджують процес створення й виголошення промови у вигляді певних



етапів: *інвенція* – знаходження матеріалу, як говорили раніше “винайдення” думок; *диспозиція* – розташування матеріалу в найкращому для конкретної промови порядку (розташування думок); *елокуція* – висловлення (вираження); розумілося вчення про три ораторські стилі (високий, середній, низький) і про три засоби високого стилю: відбір слів, сполучуваність слів, стилістичні фігури, бо ритори навчали високому стилю; *меморіо* – запам’ятовування; *ораторія* (акцію гіпокризис) – виголошення) промови.

## **6. 2. Риторичне “дерево”**

Античні ритори мислили образно й порівнювали ораторський виступ з деревом, у якому знаходили окремі частини. Таке дерево символізувало підготовку й виголошення промови.

*корінь*, схований від очей аудиторії – це причини, те, що спонукало оратора виступити перед аудиторією;

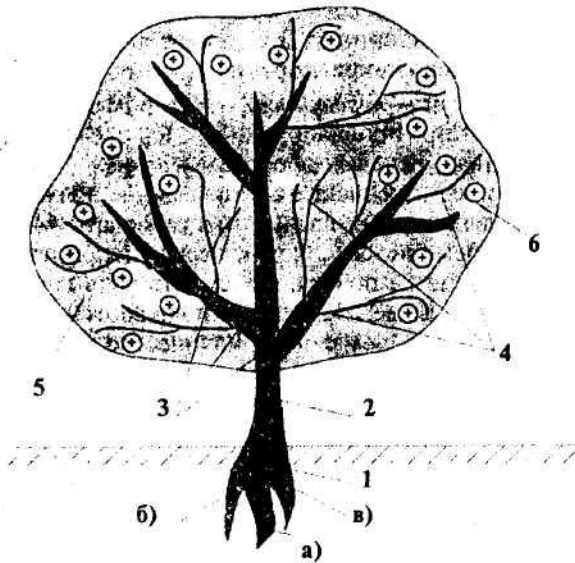
*стовбур* – тема та головна проблема виступу;

*основні гілки* (частіше їх визначали три відповідно до тричленної структури будь-якого виступу) – основні питання в плані промови;

*дрібніші гілочки* – ті питання, на які розбиваються основні;

*листя*, що складають крону дерева, – це слова, у які оратор “вдягає” свій виступ;

*квіти* – тобто прикраси, які можуть зробити мовлення витонченим, виразним. Цицерон називав такі прикраси “лекіфами” (лекіф – античний флакон тонкої роботи, у якому жінки зберігали парфуми). У риторичці це тропи (метафори, метонімії, гіперболи, алегорії тощо) й риторичні фігури (анафора, епіфора, інверсія тощо). Квітами в промові можуть бути й цитати, прислів’я, приказки, риторичні питання, гумор, іронія, інтонаційні прийоми тощо.



(За Д. Александровим).

**Поміркуйте, як ви сприйняли такий образ, зіставте риторичне дерево з розділами класичної риторики, правилами підготовки промови, із законами риторики, презентуйте „своє риторичне дерево” на прикладі підготовленої і виголошеної промови.**

### **7. Зовнішність оратора**

Зовнішність є не останнім чинником того, хто виступає. Тут важливо володіти собою, вміти „створити імідж”, певний образ.

Вираз обличчя, хода, якою Ви проходите до місця виступу, постава – випростана чи згорблена, Ваша жестикуляція – все це складає певне враження ще до того, як Ви сказали перше слово. Симпатія чи антипатія до оратора формується саме в ці найперші хвилини.

До місця промови треба йти спокійно, не бігти, не поправляти на ходу одяг, не слід на ходу зачісуватися тощо.

Негарно спрямовувати погляд у вікно, у стелю або заплющувати очі під час виступу. Не слід дивитися й „крізь” людей байдужим, відчуженим поглядом. Досвідчений оратор уміє дивитися так, що кожен слухач відчуває його погляд „саме на собі”. Треба вчитися поступово переводити погляд з одного ряду облич на наступний, повертатися поглядом до тих, на яких виражено зацікавлення. Існує й такий прийом: час від часу повільно „малюйте” очима цифру 8, що наче лежить горизонтально на рівні очей залу.

*Жестикулювання* ораторові необхідне. Заклякла постава сприймається погано. Але й „мавпяча” жестикуляція недоречна.

Жести поділяються на механічні, ілюстративні та емоційні.

*Механічні жести* – це жести, що супроводжують промову без зв'язку з її змістом, тобто робляться автоматично.

*Ілюстративні жести* – це жести, які зображують те, про що йдеться. Ані механічних, ані ілюстративних жестів допускати не слід. Вони тільки відволікають від промови, а іноді навіть створюють комічне враження.

*Емоційні жести* – це жести, що підсилюють виразність промови, прикрашають її, допомагають у виділенні основних думок.

Трохи повертайте голову й корпус, робіть жести руками лише в найважливіших місцях промови. Не тупцюйте на місці, а непомітно переносьте центр ваги тіла з однієї ноги на другу. Ноги треба тримати трохи розставленими, одну ногу виставити дещо вперед. Коліна

мають почуватися гнучкими. Груди й руки треба тримати без напруження.

Правильні артикуляція й вимова, гарна дикція – запорука успіху. Слід чітко й правильно вимовляти кожен звук, боротися з шепелявістю, гаркавістю, недбалою вимовою.

Кожне слово треба чути, не можна зливати кілька слів в якусь невиразну звукову масу. Чіткість вимови часто залежить й від аудиторії, в якій виступає оратор. Потрібно пам'ятати, що чим більша аудиторія, тим повільніше поширюються звукові хвилі.

Усе базується на диханні, яке має бути досить глибоким і водночас інтенсивним.

Дотримання паузи. Пауза – це теж засіб впливу на слухача. Паузи можна поділити на дихальні, логічні та психологічні. Дихальні паузи використовуються, щоб набрати дихання. У цей момент ви відпочиваєте самі і даєте відпочити аудиторії. Логічні паузи відбивають структуру тексту і в першу чергу розділові знаки. Слід вправно користуватися інтонаціями.

## **8. Використання простору в публічному спілкуванні**

Ученими доведено, що кожна людина має особисту територію – простір, який вважає своїм, ніби цей простір є продовженням її фізичного тіла. Територія навколо людини поділена на чотири зони: 1) інтимну (від 15 до 46 см); 2) особисту (від 46 см до 1,22 м); 3) соціальну (від 1,22 м до 3,6 м); 4) публічну (понад 3,6 м). Інтимна зона є найголовнішою. До неї людина ставиться як до особистої власності. Порушувати інтимну зону дозволяється тільки тим людям, які пов'язані тісним емоційним контактом. Особиста зона – це відстань руки, поданої для рукостискання. Така відстань передбачає дотики на дистанції та є оптимальною для дружніх зустрічей,

офіційних прийомів. Здобуваючи особистий простір, як стверджують дослідники, людина стає спокійнішою, почуває себе захищеною. Соціальна зона найбільш зручна для ділового й соціально-побутового спілкування. Публічна зона – це зона спілкування великої групи людей. Під час спілкування в публічній зоні особисте знайомство людей не є обов'язковим.

Просторові зони зумовлені національними й територіальними культурними традиціями. Так, використання просторових зон японцем і американцем буде відмінним: японець під час бесіди прагнудиме зменшити відстань, американець же мимовільно збільшуватиме особисту зону. Представник сільської місцевості звик до простору, тому й потребує більшої просторової зони для спілкування на відміну від мешканця міста.

## **9. Що допомагає підтримувати зв'язок з аудиторією**

Подумки варто постійно спілкуватися з аудиторією. Доброзичливість, відвертість, продемонстровані доповідачем, спрацьовують найефективніше лише тоді, коли вони ґрунтуються на щирому непідробному інтересі. Оратор випромінюватиме довіру, якщо сам віритиме в себе, не применшуватиме своїх можливостей, але й не перебільшуватиме їх, залишатиметься діловитим, не ображаючи при цьому інших. У жодному разі не можна зверхньо ставитись до слухачів та співдоповідачів, адже подібна поведінка викликає антипатію та неповагу.

Процес спілкування не вичерпується усним повідомленням, важливу роль при цьому відіграють невербальні засоби інформування. Важливе значення для утримання уваги аудиторії має зоровий контакт, що супроводжує мовлення. Варто дивитися безпосередньо в очі слухачам, використовуючи фрази: «Ви розумієте ...»,

«Ви також помітили, що, ..», «Як Ви знаєте, ..». Це подобається людям, оскільки свідчить про те, що промовець бачить їх.

### **10. Страх перед аудиторією. Як подолати?**

Страх перед аудиторією – явище досить поширене серед промовців. Він дається взнаки по-різному: може тремтіти голос, мов під час першого освідчення в коханні, може вкриватися червоними плямами обличчя, ніби доповідач щойно вчинив щось ганебне, може супроводжуватися повільним блокуванням будь-яких проявів волі. Ці ознаки посилюють страх, і доповідач зазвичай думає вже не про логічний виклад думок, а про якомога швидше завершення цієї екзекуції. Він усвідомлює, що прояви страху є очевидними для слухачів і, як наслідок, поспішає, ще більше плутається, що часом призводить до завчасного завершення виступу.

Страх перед аудиторією відрізняється від емоційного напруження, що може виникати під час публічних виступів; останнє є навіть необхідним – ненатягнутий лук не може випустити стрілу. Емоційно врівноважений доповідач значно «небезпечніший» у своїй нудній промові, аніж той, у чьому настрої присутня здорова доза нервового збудження.

Боротьба зі страхом є досить складною, однак допоможуть подолати страх такі **поради**:

Слід гарно підготуватися; найкраще записати всю доповідь на папері, а потім прочитати уголос. З часом текст виступу можна прочитати ще раз – перед дзеркалом (варто зробити це двічі або тричі).

Варто уявити себе на місці слухача, оцінити свій виступ критично. Чи хотілося б вам спостерігати за тим, як доповідач не може уникнути поразки? Ви – звичайна людина, як і решта, котрі прийшли на зустріч, щоб почути щось нове, цікаве, а не для того, щоб марнувати час.

Переконайтеся, що в разі потреби ви зможете швидко зорієнтуватися, зазирнувши в записи. Нотатки варто зручно розмістити, щоб ними одразу можна було скористатися.

Необхідно шукати підтримки в аудиторії. Завжди є люди, котрі усміхнуться, кивнуть чи якимось інакше схвально відреагують на ваш виступ.

Задля позбавлення нерішучості, несміливості, використовуйте кожну нагоду, щоб потренуватися в мовленні, виступити перед аудиторією.

### **11. Риторичні поради**

**Вимоги до мовлення оратора** (за Теофрастом, давньогрецьким мислителем; 371 – 287 р.р. до н.е.):

граматична правильність;

ясність (використання слів в їх загальнозживаному сенсі);

доречність (відповідність стилю предмету);

пишність (образність і милозвучність);

сила;

впливовість;

блиск;

жвавість.

**Поняття ефективного мовлення:** відповідність аудиторії, предмету й меті промови.

**Відмінність усного й писемного мовлення:**

В усному мовленні менший запас слів, короткі речення, велика кількість вставних слів і речень, вставлених конструкцій, часте вживання особових займенників, нестандартних, просторічних слів і конструкцій, часта повторюваність слів.

**Поради щодо забезпечення ефективності промови:**

- уникати іншомовних слів, використання рідної мови в повному обсязі її можливостей,

- писати коротко (не більше 13 – 17 слів у реченні),

- повтор основних положень різними висловами,
- вивчення зразків класичної літератури,
- вивчення стародавніх і сучасних іноземних мов для розуміння цінності своєї рідної.

**Принципи відбору слів для виступу:** простота, точність, своєрідність для обговорюваного предмета.

***Найпоширеніші мовні помилки, яких слід уникати ораторові:***

1. Неправильний наголос. Іноді від наголосу може залежати й семантика (значення) слова.
2. Неправильна вимова окремих звуків.
3. Неправильне вживання слів за семантикою (значенням).

Оскільки основною одиницею мови є слово, то лексику з цього погляду можна поділити на два типи:

- слова з прямим значенням (так звана автологічна лексика);
- слова з переносним значенням (так звані тропи).

Основу всякого тексту складають слова з прямим, автологічним значенням. Проте існує велика група слів, що, маючи пряме, автологічне значення, водночас виходить за рамки літературної норми. Це – просторіччя, канцеляризми, діалектизми, жаргонізми, неологізми, архаїзми, варваризми, солецизми.

4. Невміння розрізняти окремі морфеми у слові (наприклад, префікси).

5. Вживання дієслова-зв'язки „буде” (майбутній час) в контексті теперішнього часу.

6. Вживання „це” для зв'язки перед словами „який”, „котрий”, „коли”, „де”.

7. Тавтологія – повторення однокореневих слів.

8. Використання плеоназмів (зайве дублювання слів спільного значення).

9. Слова-паразити: ну, скажімо, зрозуміло тощо.



10. Невміння враховувати стилістичне (емоційне) забарвлення слова (фрази).

Слід пам'ятати, що основним матеріалом оратора є не звук, а слово. Грамотна, чиста мова одразу створює враження освіченості, інтелігентності. Оратор як носій культури мусить спиратися передусім на літературну мову, нормовану правилами граматики.

**12. Риторичний аналіз промови** передбачає насамперед визначення способів і засобів ефективного спілкування, тобто здійснення задуму висловлювання, донесення до читача або слухача основного змісту, виконання не тільки завдань, а й надзавдань тексту. Аналізувати чуже мовлення – означає сформулювати тему й основну думку, назвати стиль, тип мовлення, засоби й способи зв'язку речень у тексті, схарактеризувати роль мовних одиниць. Необхідно також оцінити аргументи, композиційні прийоми, мовні одиниці з боку їх переконувальних властивостей, обґрунтувати використання мовних одиниць щодо реалізації комунікативних завдань, нормативності їх використання, виявлення порушень структури й змісту тексту, виявлення засобів передачі авторської позиції з приводу поданої в тексті інформації. Варто оцінити під час усного виступу поведінку оратора (зовнішній вигляд, жести, міміку, виконавську майстерність тощо), його вміння впливати на аудиторію, активізувати її.

### **Питання для самоконтролю**

1. З чого складається процес підготовки промови?
2. Що вам відомо про тропи й риторичні фігури в ораторському виступі?
3. Що вам відомо з класичної риторики по підготовку промови (розділи класичної риторики, риторичне “дерево”)?

4. Як слід використовувати простір в публічному спілкуванні?

## **Тема: РИТОРИЧНА ФОРМУЛА: ЗАКОНИ Й ПРАВИЛА РИТОРИКИ**

### **Зміст теми**

1. Закони риторики:
  - 1.1. Концептуальний закон.
  - 1.2. Закон моделювання аудиторії.
  - 1.3. Стратегічний закон.
  - 1.4. Тактичний закон.
  - 1.5. Мовленнєвий закон.
  - 1.6. Закон ефективної комунікації.
  - 1.7. Системно-аналітичний закон.
2. Зіставлення фаз мовленнєвої діяльності, розділів класичної риторики і законів риторики.
3. Три «золоті» правила риторики.

**Ключові слова:** закони риторики, три «золоті» правила риторики.

### **1. Закони риторики**

**Прочитайте, запам'ятайте особливості законів риторики.**

Риторична діяльність з античних часів поділялася на *докомунікативну, комунікативну й післякомунікативну*. Простежити взаємозалежність цих видів риторичної діяльності можна в процесі засвоєння риторичної формули – законів риторики.

У сучасній риторичі описані **закони риторики** (Галина Сагач, Йосип Стернін), тобто основні **правила підготовки промови**, розташовані в певній послідовності. Риторичні закони взаємопов'язані. Їх послідовність відбиває дії підготовки виступу, реалізації мовлення й самооцінки.

Виділяють **сім законів риторики**: *концептуальний, моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний.*

**1.1. Концептуальний закон.** Базовим законом риторики є концептуальний закон, який становить перший крок у підготовці промови (як кажуть, ідемовленнєвого циклу) – винайдення задуму, ідей (створення концепції). Закон вимагає від оратора під час підготовки промови визначити систему знань з теми виступу. **Концепція в риториці** – це система знань про предмет, виражена в стислій короткій формі, закон передбачає пошук істини шляхом усебічного аналізу предмета. Концепція є першоосновою мисленнєво-мовленнєвого процесу.

Процес розроблення концепції містить таку послідовності дій:

1) власне бачення суб'єктом предмета (теми) промови;

2) аналіз предмета (теми), тобто вибір проблем для вивчення;

3) «привласнення» суб'єктом чужого досвіду для вивчення обраної проблеми (прилучення до цінностей людського досвіду шляхом читання, спостереження, аналізу ситуацій, мовлення тощо);

4) пропускання такого досвіду крізь призму свого бачення й формування власної позиції.

Необхідно знати не лише те, що таке концепція, але і як її створювати.

Розроблення концепції відображає природний процес пізнання людиною довкілля: будь-яку одержувану інформацію ззовні людина перш за все пропускає через своє «я», створює своє бачення, свою картину того чи іншого предмета.

Таким чином, перший етап розроблення концепції дає змогу риторові не втратити своє «я» у процесі пізнання.

Далі, коли ритор отримав своє бачення предмета, тоді він починає усвідомлювати неможливість охоплення усього предмета й опиняється перед необхідністю вибору з предмета певних граней (проблем) – другий етап розробки концепції. І лише після того, як суб'єкт здійснив вибір проблем, він може звернутися до вивчення того людського досвіду, який накопичено з матеріалу, що його цікавить – третій етап.

Четвертий етап характеризується тим, що ритор проводить надзвичайно складну операцію з критичного осмислення двох досвідів – свого і чужого, на основі якого й формує власну позицію.

Концепцію ще треба реалізувати, втілити в матеріал, висвітлити, з нею слід дійти до мети. Для цього потрібно врахувати й інші закони.

Отже, повноцінна мисленнево-мовленнєва діяльність людини починається з оволодіння нею концептуальним законом. Задум (концепцію) порівнюють з образом людини на гірській вершині, з якої їй вдається побачити й осмислити те, що вона не спроможна зрозуміти, будучи «внизу» (на своїй галявині), бо не здатна охопити цю «галявину» (предмет, проблему) цілісно.

Дослідники риторики замислювалися над питанням Як же навчитися грамотно створювати задум – концепцію?

Під час підготовки певних тем рекомендують дещо прочитати, з'ясувати, що робили й говорили інші з того самого питання. Але не починати читати раніше, ніж вичерпані власні думки. Справжня підготовка полягає в тому, щоб видобути щось із себе, підібрати й скомпонувати власні думки й оформити власні переконання. Не робити спроби торкатися у невеликій

промові надто великого кола питань! «Візьміть один чи два аспекти теми й спробуйте висвітлити їх ґрунтовно», – радив Дейл Карнегі.

**1.2. Закон моделювання аудиторії.** Після того, як розроблено концепцію, наступає подальший етап діяльності – закон моделювання аудиторії. Він формується на основі ознак трьох груп: соціально-демографічних, соціально-психологічних; індивідуально-особистісних та передбачає під час підготовки промови вивчення аудиторії, тобто слухачів: які вони за віком, рівнем обізнаності з теми промови, статтю, ставленням до оратора, індивідуальними якостями тощо.

Соціально-демографічні ознаки становлять собою перший ступінь вивчення аудиторії, спрямований на розкриття «зовнішньої оболонки» людини.

До цієї групи відносять такі ознаки: стать, вік, національність, освіта, професія, склад сім'ї.

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

Сюди належать:

- мотиви поведінки;
- потреба;
- ставлення до предмета мовлення та суб'єкта, який його викладає;
- рівень розуміння предмета.

Потреба – це категорія, яка визначає вибір суб'єкта.

Виділяють два види потреб: усвідомлену та неусвідомлену.

Усвідомлена потреба буває:

- власне усвідомлена (суб'єкт отримує інформацію тільки для себе);
- професійна (суб'єкт сприймає цю інформацію з урахуванням професійних інтересів);

- громадська (суб'єкт піднімається до рівня усвідомлення необхідності вкладу в суспільство).

Ставлення до предмета мовлення й суб'єкта, який його викладає можна класифікувати за такими типами:

- байдуже (реакція, що характеризується не включенням суб'єкта в предмет обговорення);

- погоджувальна (реакція, яка характеризується тим, що суб'єкт легко, без сумнівів, переймає погляди іншого);

- конфліктна (реакція, яка характеризується спалахом негативних емоцій суб'єкта);

- конструктивна (реакція, яка характеризується створенням у суб'єкта установки на розуміння іншого).

Індивідуально-особистісні ознаки становлять собою наступний крок у вивченні внутрішнього світу людини, який спрямований на розкриття особливостей кожного суб'єкта зокрема, тобто на дослідження будови внутрішнього світу суб'єкта: типу нервової системи, типу і способу мислення, особливостей характеру, типу темпераменту тощо.

Закон моделювання аудиторії передбачає системне вивчення аудиторії, тобто тих, на кого розраховано викладення концепції.

Важливо також те, що ситуації здійснюється з позицій і оратора, й аудиторії. Кожен з них прогнозує ситуацію, спираючись на свій досвід, тому ораторові слід знати існування своїх і чужих «зон небезпеки», вміти їх попередити, делікатно поводитися. Портрет аудиторії створюється не одразу і не швидко. Досвідчений оратор прагне тримати в полі зору свою аудиторію, особливо її небезпечні зони (острівки шуму, відволікання тощо). Для цього автор готує набір цікавих фактів, гумористичних історій, змінює тональність розмови, виключає або адаптує складний матеріал.

За розбіжності оцінок з боку аудиторії та оратора слід зберегти здатність до вирівнювання психологічного клімату.

Значущість закону моделювання аудиторії полягає не лише в тому, що на його основі можна створити цілісний психологічний портрет аудиторії, але й в тому, що цей закон відкриває можливість подальшої роботи з цим портретом (допомогти аудиторії оволодіти найбільш глибоким рівнем розуміння проблеми, створити умови для актуалізації в людини її позитивних якостей, зняти морально-дисциплінарний мотив і викликати емоційно-естетичний та пізнавальний мотиви, перевести байдужість, конфліктне ставлення в русло конструктивних стосунків).

Закон моделювання аудиторії дозволяє побудувати наступний крок «запуску» концепції – виробити стратегію її реалізації.

**1.3. Стратегічний закон.** Стратегічний закон вимагає від оратора чітко визначити стратегію промови – цілі спілкування з аудиторією на основі системи знань про предмет мовлення та особливості аудиторії, сформулювати завдання й надзавдання (реакцію слухачів).

Стратегічний закон передбачає системну побудову програми впливу на конкретну аудиторію на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії. Стратегія потрібна для того, щоб усю діяльність підпорядковувати концепції, уникати відхилень і успішно досягати мети.

Першим компонентом стратегії називають **цільову настанову**, яка містить:

- **завдання**, спрямоване на розв’язання тих чи інших чинників, аргументів, позицій, на переконання аудиторії;
- **наздавання** має емотивно-спонукальний характер, це спонукання аудиторії до дії; надздавання в переконлювальному мовленні – елемент мистецтва, без

якого стратегія мовлення буде спрямована тільки на свідомість, надзавдання розраховане на емоції слухачів (термін належить К. Станіславському); надзавдання передбачає спонукання аудиторії до певної дії, включення її в діяльнісний режим з реалізації завдання.

Стратегія (програма дій) має бути побудована у вигляді тез. **Теза** – головна думка або згусток думок, що розгортається в ході спілкування з аудиторією. Наявність тези дозволяє уникнути беззмістовного викладу концепції.

Стратегія промови становить собою таку послідовність кроків:

визначення цільової настанови;

виділення з концепції питань, розрахованих на певну аудиторію;

аналіз виділених питань;

формулювання тез і стислих відповідей на можливі запитання аудиторії.

Однак, стратегію не можна вибирати, не маючи концепції, стратегія залежить від змісту й завдань концепції, наукової гіпотези.

**1.4. Тактичний закон.** Тактичний закон передбачає визначення дій, спрямованих на підготовку ефективної реалізації стратегії. Ці дії стосуються відбору:

**а) аргументів;**

**б) активізації мислення й емоційної діяльності аудиторії.**

**Класифікація аргументів:**

**слабкі** (доказ від сумніву, доказ від авторитету, доказ від впевненості);

**неістинні** (доказ від загрози, доказ від обіцянки, доказ від засудження);

**сильні** (доказ від факту).

**Критерії відбору аргументів:** орієнтування на певну аудиторію; раціональність, зв'язок з тезою, тобто всі



аргументи повинні “працювати” на головну думку; образність, яскравість як психологічна умова результативного засвоєння матеріалу.

**Активізація мислення та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії** – це система дій, завдяки якій суб’єкт забезпечує аудиторії найглибший рівень пізнання того чи того питання. Послідовність дій: зацікавити – задіяти емоційно-естетичний мотив у адресата шляхом використання аудіовізуальних прийомів, статичних і динамічних; психологічних прийомів реклами, шокової терапії (зовнішній вигляд, хід думок, характер завдань); прийому “опудало опонента” (змодельована типова думка, ретельно проаналізована, а потім запропонована своя); прийому проблемного введення матеріалу; викликати на роздуми за допомогою логічних прийомів розгортання тези.

Оратор має зважати на умови аргументації, що ведуть до успіху:

- глибокі знання і всебічна компетентність з теми, проблем, питань;
- обізнаність у теорії аргументації (знання логічних законів, філософії та морально-етичних правил пізнання істини);
- ораторська підготовка та практичний досвід керування власними міркуваннями, почуттями і волевиявленнями для того, щоб зусилля не розпорозувалися, а спрямовувалися на результат;
- аудиторія має «привласнювати» докази ритора, робити їх своїми.

Серед способів активізації аудиторії розрізняють логічні та психологічні. До логічних належить: спіральний, ступеневий, пунктирний, контрастний, асоціативний способи розгортання тези.

Найчастіше всі способи логічної активізації аудиторії використовуються в комплексі. Проте, кожний з них має свої переваги в певній аудиторії.

**Кроки активізації аудиторії.** Після зацікавлення аудиторії предметом (перший крок активізації), продовження в слухачів інтелектуально-пізнавального мотиву до роздумів, проникнення у зміст (другий крок активізації), логічно наближаємося до завершального етапу діяння – глибинного розуміння предмету мовлення (третій крок активізації). На цьому етапі в процесі обговорення змісту з аудиторією або в діалогічній подачі риторика йде пошук різних, альтернативних думок, виявляються протилежності й суперечності, спростовуються вони шляхом доказів на користь тієї чи іншої точки зору.

Отже, активізація мисленнєвої та емоційно-вольової діяльності аудиторії – це система дій, завдяки якій риторика забезпечує аудиторії найглибший рівень пізнання того чи іншого питання, тобто піднімає аудиторію на декілька порядків вище у пізнанні певної проблеми, завдяки тому, що в результаті активізації створюється повноцінний, двосторонній процес спілкування, де задіяні обидві сторони (ритор і аудиторія).

Закони (концептуальний, моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний) спрямовані на розвиток інтелектуального центру, таких якостей, як самостійність, самокритичність, глибина, ерудиція, гнучкість, відкритість мислення.

Застосування цих законів сприяє розвитку ефективного мислення. “Все, що хочеш сказати, розглянь перш за все в голові своїй, бо у багатьох язик передує і самій думці” (Сократ). “Перш, ніж випустити слова нижньої частини голови, пропусти їх спочатку через верхню частину” (Цицерон).

**Логічні прийоми розгортання тези:**

- спіральний (багаторазове повторення думки, кожного разу збагаченої новою інформацією, поступове прирощення до старого нового);

- ступеневий (кроковий рух думки від загального до конкретного і навпаки, від загального до конкретного на підготовлену аудиторію, від конкретного – до загального на менш підготовлену аудиторію);

- пунктирний – розгортання тези шляхом членування її на відносно незалежні рівноправні частини, які в кінці знову об'єднуються;

- контрастний – розгортання тези шляхом протиставлення різних точок зору на той самий предмета;

- асоціативний – розгортання тези у вигляді поєднання в свідомості різних образів;

**Психологічні прийоми** (“опудало опонента”, “запитання-відповідь”, психологічна пауза, аналогія.

Виведення на рівень обговорення досягається **логіко-психологічними прийомами**:

- **аналіз** раніше виявлених різних думок, поглядів, точок зору

- I етап аналізу – виявлення протилежностей з метою психологічного настрою на об'єктивний аналіз, створення атмосфери для можливого співіснування різних підходів,

- II етап аналізу – зіставлення протилежностей (вияв загального й специфічного в поглядах);

- **синтез** – поєднання протилежних сторін; виділяють такі форми:

- компроміс – досягається шляхом взаємних еквівалентних поступок за наявності певної спільної основи;

- перемога прогресивної сторони характеризується переважанням найбільш розумної сторони, а друга набуває підпорядкованого значення;

▪ консенсус – вища форма поєднання протилежностей, коли досягається оптимальне узгодження позицій одна з одною.

Отже, тактичний закон дозволяє суб'єкту знайти ефективні засоби впливу на аудиторію, завдяки чому здійснюється реалізація цільової установки (завдання й над завдання) і розгортання тези.

**1.5. Мовленнєвий закон.** Мовленнєвий закон передбачає вираження думки в дієвій словесній формі – системі комунікативних якостей мовлення (правильність, виразність, ясність, точність, ємність, стислість, доцільність). Цей закон фокусує в собі досвід різних лінгвістичних дисциплін (стилістики, прагматики, культури мовлення, лінгвістики тексту тощо). Мовленнєвий закон вимагає оволодіння оратором системою комунікативних якостей мовлення (виразність, доцільність, правильність, ясність, точність тощо), знань з різних лінгвістичних дисциплін (орфоєпії, лексикології, фразеології, морфології, синтаксису, стилістики, культури мовлення, лінгвістики тексту тощо), умінь користуватися мовою. Дотримання мовленнєвого закону означає ретельну роботу над створенням дієвої словесної форму промови. Такої форми власного мовлення можна досягти, знаючи комунікативні функції мови та працюючи над культурою мовлення.

Основними ознаками комунікативно якісного мовлення є його **правильність, виразність, якість, точність, стислість, доцільність.**

**Правильність** – це володіння нормами літературної мови (орфоєпічними, орфографічними, граматичними, лексичними). Про знання правильності Цицерон писав так: «... вміти правильно говорити ... ще не заслуга, а не вміти – вже ганьба, тому що правильне мовлення, не стільки

достоїнство хорошого оратора, стільки властивість кожного громадянина».

Основними шляхами, які сприяють розвитку правильності мовлення, є тренінги (власні вправи), робота з різними словниками та спеціально лінгвістичною літературою, написання листів, слухання та аналіз взірцево правильного мовлення.

Специфіка правильного мовлення полягає в тому, що такого роду мовлення покликане вплинути на свідомість людини, активізувати тим самим роботи лівої півкулі головного мозку.

**Виразність** – це така комунікативна якість, завдяки якій здійснюється вплив на емоції та почуття аудиторії, за допомогою якої включається в роботу права півкуля головного мозку.

Виразність розвивається на основі тренінгів, власних творів, спостереження над мовленням різних соціальних груп, аналітичного читання художньої літератури.

**Засоби виразності:**

- художня образність,
- фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, дикція, темп мовлення),
- приказки,
- прислів'я,
- цитати,
- афоризми.

**Ясність** – така комунікативна якість, яка забезпечує адекватне розуміння сказаного (без деформацій), не вимагаючи у співрозмовника особливих зусиль при сприйнятті.

Умови, які зумовлюють неясність мовлення:

- порушення ритором літературної мови;
- перенасиченість мовлення термінами, іноземними словами;

- індивідуальне слововживання тощо.

Основний шлях розвитку ясності мовлення – саме процес спілкування. Практика виявила, що чим частіше ритор вступає в процес комунікації, причому з різними типами аудиторій, тим більше уваги він починає приділяти роботі над своїм мовленням, оскільки від цього багато в чому залежить досягнення ним поставленої мети та задоволення від спілкування.

**Точність** – це комунікативна якість мовлення, яка виявляється у використанні слів у повній відповідності з їх лексичними значеннями.

Точність мовлення зумовлена цілою низкою причин як екстралінгвістичного, так і лінгвістичного характеру.

Підкреслимо, що від точності слів багато в чому залежить точність дій людей: «Правильно визначайте слова, і Ви звільните свій світ від половини непорозумінь» (Декарт).

Точність найтісніше пов'язана з комунікативним аспектом – стислістю.

**Стислість** – це така комунікативна якість мовлення, яка виявляється у виборі мовних засобів для вираження головної думки, тези, тобто стислість формує вміння говорити суттєво.

Досить ефектним шляхом розвитку стислості мовлення є аналіз власної й чужої промови, мовлення.

Нарешті, дієвість словесної форми визначаються її доцільністю.

**Доцільність** – це особлива організація мовних засобів, яка зумовлює відповідність мовлення цілям та умов спілкування. Основний спосіб розвитку доцільності мовлення – виступ з однією і тією ж самою темою в різних типах аудиторій. Ця якість, як ніяк інша, відточує, шліфує мовне чуття ритора, допомагає ефективно управляти аудиторією.

Отже, специфіка мовленнєвого закону риторики полягає в тому, що цей закон фокусує в собі цінний досвід різних лінгвістичних дисциплін (стилістика, прагматика, основи культури мовлення, лінгвістика тексту) зі створення повноцінної комунікації і завдяки цьому стає тією базою, яка дозволяє риторові оволодіти грамотно процесом говоріння і навіть піднятися до рівня мистецтва живого слова.

Мовленнєвий закон завершує стадію організації мисленнєво-мовленнєвої діяльності (підготовчий етап) і відкриває наступний етап – управління мисленнєво-мовленнєвим процесом.

**1.6. Закон ефективної комунікації.** Закон ефективної комунікації вимагає від оратора управляти власною поведінкою й постійно підтримувати контакт з аудиторією під час спілкування. У ході спілкування суб'єкт може вносити зміни в стратегію (уточнити цільову настанову, коло проблем для обговорення, тезу), у тактику (замінити, доповнити аргументи та засоби активізації мовленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії), у мовленнєву сферу (здійснити відбір найбільш ефективних мовленнєвих засобів впливу на аудиторію). Важливо зчитувати інформацію, яка йде від аудиторії через різного роду стимули (обличчя, очі, жести, поза, репліки тощо) і реагувати на неї, управляти власною поведінкою, узгоджувати свої жести, міміку, щоб вони “працювали” на головну думку.

Закон ефективної комунікації діє на етапі реалізації попередньо підготовленого й лінгвістично оформленого матеріалу. Він передбачає кілька обов'язкових дій на перед комунікативному і комунікативному етапі, які мають забезпечити ефективну реалізацію мовленнєвої комунікації.

Корекція підготовленого матеріалу – це вимушена дія. Професійний ритор повинен так все передбачити ще на підготовчому етапі (доступність змісту, час, реакція аудиторії), щоб не було потреби коригувати в процесі спілкування. Корекцією доводиться займатися тоді, коли виникають перешкоди, які завчасно не прогнозуються (в останню мить змінюється склад слухачів, ставиться інше завдання тощо). Дуже важливо вчасно зорієнтуватися, що треба коригувати: стратегію, тактику, мовну форму чи методику.

У ході спілкування можна спостерігати таке психологічне явище, як «ораторський шок» (неприродна поведінка з боку мовця чи слухачів), для якого характерні знервованість, напруженість, скутість думки, мовлення і поведінки. Цей закон містить механізм запуску концепції (а попередні закони – на підготовку запуску концепції): контакт – спілкування без перешкод.

Система дій для встановлення й збереження контакту:

- коригування продукту підготовчого етапу під час спілкування залежить від складу аудиторії (прогнозований портрет може повністю або частково не збігатися з реальним образом аудиторії) і її поведінки під час спілкування (загальний психологічний настрій, моментальні реакції – те, що практично завчасно не прогнозується). У ході спілкування суб'єкт може вносити зміни в стратегію (уточнити цільову установку, коло проблем для обговорення, тезу), у тактику (замінити, доповнити засоби аргументації та активізації мовленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії), у мовленнєву сферу (здійснити відбір найбільш ефективних мовленнєвих засобів впливу на аудиторію);

- управління поведінкою аудиторії передбачає вміння зчитувати інформацію, яка йде від аудиторії через



різного роду стимули (обличчя, очі, жести, поза, репліки...) і реагувати на неї;

- управління власною поведінкою передбачає уміння суб'єкта узгоджувати свої жести, міміку, щоб вони “працювали” на головну думку.

Ця система дій спирається на відповідну технологію налагодження контакту на всіх етапах безпосереднього спілкування суб'єкта і аудиторії:

- *докомунікативний етап* – етап, який передуює вступові, створює передумови до встановлення контакту, що досягається за допомогою цілої системи засобів:

- чуттєво-візуальних (рівень чуття),
- мисленневих (аналітичний рівень),
- вербальних, спрямованих на орієнтацію суб'єкта в ситуації за допомогою запитань, адресованих аудиторії (хто ви? з якою метою ви тут? звідки ви? яке ваше самопочуття?);

- *етап вступу*, мета якого збереження контакту шляхом організації процесу засвоєння аудиторії; досягається такими засобами:

- включення аудиторії в ситуацію спілкування (усмішка, привітання, перша фраза);

- засоби аналізу ситуації спілкування (чуттєво-візуальні, різні стимули, вираз обличчя, очі, репліки, міміка...);

- включення аудиторії в проблему (проблемне запитання. Яскравий приклад, доречна цитата, чітко сформульоване завдання спілкування...);

- етап основної частини; його мета – збереження контакту шляхом організації процесу засвоєння аудиторією проблеми; досягається за допомогою таких засобів:

- формальні засоби засвоєння, які вводять суб'єкт в діяльнісний режим, що забезпечує міцне засвоєння (активні форми ігри, практикуми);

- змістовні засоби засвоєння (прийоми активізації мисленневої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії);

- *етап висновку*, мета якого полягає в закріпленні контакту, умінні викликати в аудиторії потреби в подальшому спілкуванні; серед ефективних засобів виділяють:

- вербальні (підведення підсумків, висновки оформлені у вигляді тези – лаконічно вираженої головної думки спілкування;

- мисленнєву (внутрішній аналітичний процес осмислення того, що вийшло, чого не вийшло, що можна скорегувати на заключному етапі – додати, актуалізувати).

**1.7. Системно-аналітичний закон.** Системно-аналітичний закон передбачає аналіз якості та ефективності продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

**Аналіз якості** (як зроблений продукт) здійснюється на всіх етапах мисленнєво-мовленнєвої діяльності (підготовчому, виконавському, наслідковому).

**Аналіз ефективності** (результативності) ступеня реалізації цільової установки, співвідношення задуманого результату (мети) і одержаного результату проводиться на наслідковому етапі діяльності.

Причини неефективності якісно підготовленого (побудованого) продукту: короткий термін спілкування з аудиторією, не проникнення, закритість мислення аудиторії, руйнівні тенденції в аудиторії, могутня сила інерції, властивої аудиторії (небажання щось міняти, бо треба до цього докладати зусиль).

Системно-аналітичний закон базується на самоаналізові й аналізові інших. Самоаналіз становить двохелементну систему:

- рефлексія (дослідження відчуттів) – переведення їх із сфери несвідомого у сферу свідомого (зробити неявне явним: що треба зробити, щоб посилити приємні відчуття? Як уникнути причин, які викликають неприємні відчуття? Це сприяє зняттю стану тривоги;

- коригування продукту мисленнево-мовленневої дії – уточнення, додавання, заміна одних положень іншими: що хотів? → що зробив? → що отримав? → що вийшло? → що не вийшло? → як зробити краще?

Сенека Антей Луцій зазначав: «Спершу слід викрити себе, потім виправлятися... Тому скільки можеш, сам себе виводь на чисту воду, шукай проти себе звинувачення? Спочатку виступай обвинувачем, потім – суддею і тільки під кінець – захисником. Іноді варто самому собі бути кривдником! Ти обурюєшся тим, що є на світі невдячні люди. Спитай у совісті своєї, чи знайшли тебе вдячними ті, хто надавав тобі послуги».

Аналіз виступу інших – оцінювання якості та ефективності чужого продукту мисленнево-мовленневої діяльності та дій іншого суб'єкта. Базується на системі принципів:

- узагальнення чужого досвіду для збагачення власного, допомога іншому в тому, як зробити його справу ще краще;

- оцінювати зі свого рівня підготовки;
- вміти слухати й чути іншого, оцінювати те, як він робить, а не як ти бачиш;

- вміти відійти від односторонності оцінок;
- перш за все бачити раціональне в чужому продукті;

- бути точним і стислим в оцінках;

▪ дати оцінку, не принижуючи суб'єкта, не знижуючи його бажання удосконалювати себе і свій продукт мисленнево-мовленнєвої діяльності.

Отже, системно-аналітичний закон становить собою інструмент розвитку таких якостей, як самокритичність і відкритість мислення, здатність сприймати інші точки зору, мовне чуття. Шанобливість, тактовність, коректність. Цей закон завершує риторичну формулу, та не робить її замкненою, застиглою, бо сам символізує вічний процес удосконалення.

Отже, риторика як наука базується на таких законах: концептуальному (К), законі моделювання аудиторії (А), стратегічному (С), тактичному (Т), мовленнєвому (М), а також законі ефективної комунікації (ЕК), системно-аналітичному (СА).  $P = K + A + C + T + M$  ( підготовчий етап) + ЕК (виконавчий етап) + СА (підсумковий етап).

З огляду на цю формулу, можна сказати, що процес створення публічного мовлення передбачає перш за все підготовчий етап, який закономірно зумовлює наступний – виконавчий, успіх останнього залежить від якості першого етапу. Лише за цієї умови ритор має можливість творити на етапі виконання, тобто вільно реалізувати свій мисленнево-мовленнєвий продукт у різних варіантах.

## **2. Зіставлення фаз мовленнєвої діяльності, розділів класичної риторики й законів риторики**

Закони риторики, розроблені в сучасній науці, відповідають класичним риторичним традиціям. Пригадайте розділи класичної риторики:

- винайдення думок (**інтенція**),
- розташування (**диспозиція**),
- вираження (**елокуція**),
- запам'ятовування (**меморію**),
- виголошення (**акція**).

У сучасній психолінгвістиці (науці про мовленнєву діяльність) виділяють фази мовленнєвої діяльності людини. Більшість дослідників називають такі:

**орієнтування** в ситуації мовлення (де?, коли?, з ким?, з якою метою?)

**планування**

**реалізація** мовлення (процес говоріння, аудіювання, письма, читання)

**контроль** (аналіз мовлення)

### 3. Три «золоті» правила риторики

Найбільш суттєвими «золотими» правилами риторики, на думку Дмитра Александрова, є три:

- 1) *теза й гасло*;
- 2) *формула Цицерона*;
- 3) *план і епістема*.

**Перше правило „Теза і гасло”** вимагає розмежовувати поняття *теза* й *гасло*. Необхідно доводити аудиторії свої аргументовані тези, а не гасла, пам'ятаючи, що теза – це думка, яку автор повинен довести, а гасло – це заклик, стисла фраза, яка легко запам'ятовується, але не вимагає обґрунтувань.

Уміння будувати аргументовані висловлювання формуються на основі розуміння основних положень логіки, насамперед її законів, форм, способів мислення, адже логічність думок людини виявляється в мовленні за рахунок ефективного використання мовних одиниць.

**Друге правило «Формула Цицерона»** зумовлене висловом Цицерона про те, що *оратором є той, хто будь-яке питання викладе зі знанням справи, струнко й витончено, з гідністю під час виконання*. Це своєрідна формула вимог до оратора. „*Будь-яке питання*“, – безперечно ж, те, що є в межах обраної тематики, а не будь-яке загалом. „*Зі знанням справи*“ – це якнайкраще оволодіти знаннями про предмет говоріння – предметною

компетенцією. „*Струнко*“ – якісно за змістом та в єдності з формою – тобто „*витончено*“. Зміст і форма не існують ізольовано одна від одної. „*З гідністю під час виконання*“ – насамперед етично, толерантно, з повагою до себе й до аудиторії. У формулі Цицерона закладена думка про риторику, у якій об’єднано науку (струнко) та мистецтво (витончено).

**Третє правило – «План і епістема».** Методичне поняття *план* є зрозумілим у поєднанні зі словами *твір, текст, висловлювання, виступ* тощо. Так, учні в школі складають план готового тексту під час його аналізу, переказу, готують план власного висловлювання; учителі складають план уроку, виступу тощо. Таку ж роботу виконують і студенти та викладачі.

Слово *епістема* в античній філософії означало найвищий тип безсумнівного, достовірного, абсолютного знання. Вимога епістемічності висловлювання означає підготовку не тільки всіх пунктів плану, а й усієї сукупності підпунктів, можливих питань аудиторії, відповідей на ці питання. Це правило передбачає, щоб оратор планував виступ найкращим (епістемічним) із можливих для нього способом. Епістемічний план промови має бути підготовлений так, щоб виступ приніс аудиторії максимум користі й естетичну насолоду.

Названі тут «золоті» правила риторики стосуються найважливіших вимог до риторичної особистості – якнайкраще опанувати предмет виступу з урахуванням портрета аудиторії, оволодіти епістемічним планом, де збережено єдність змісту й форми, демонструвати вміння ефективно, з найбільшою користю відбирати загальнонаціонально й місцево марковані мовні ресурси, розуміти їх призначення й виразно презентувати в дискурсі.

Отже, риторика як наука базується не семи законах. Закони риторики взаємозумовлені й взаємопов'язані. Їх послідовність відбиває послідовність певних дій підготовки, реалізації й самоконтролю публічних виступів.

*Перший закон* формує й розвиває уміння всебічно аналізувати предмет дослідження і вибудовувати систему знань про нього.

*Другий закон* формує і розвиває уміння вивчати в системі три групи ознак, які визначають «портрет» будь-якої аудиторії. мисленнево-мовленневої

*Третій закон* засновує уміння розробляти програму діяльності на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії.

*Четвертий закон* розвиває уміння працювати з фактами і аргументами, а також активізувати мисленнєву діяльність співрозмовника (аудиторії), тобто створити атмосферу інтелектуальної й емоційної співтворчості.

*П'ятий закон* закладає вміння володіти мовленням.

*Шостий закон* формує уміння встановлювати, зберігати й закріплювати контакт з публікою як необхідну умову успішної реалізації продукту мисленнево-мовленнєї діяльності, результату п'яти зазначених вище законів.

*Сьомий закон* розвиває уміння рефлексувати (виявляти і аналізувати власні відчуття з метою навчитися робити висновки з помилок, нагромаджувати цінний життєвий досвід і оцінювати діяльність інших, тобто визначитися, як допомогти іншому ефективніше здійснити його діяльність, а також, як навчитися вбирати в себе цінний досвід інших).

*Концептуальний закон* – найголовніший; закон моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, ефективної комунікації «працюють» на перший закон, тобто знання цих законів дає можливість

риторові правильно запусити задум (концепцію) в суспільство.

**Питання й завдання для самоперевірки:**

1. Що Ви дізналися про закони риторики? Назвіть їх і стисло схарактеризуйте.

2. Зіставте закони риторики з фазами мовленнєвої діяльності та з розділами класичної риторики (інтенцією, диспозицією, елокуцією, меморією, акцією). Представте цю інформацію в таблиці.

3. Що вимагають від оратора „золоті” правила риторики?

***ОСОБИСТІТЬ У РИТОРИЦІ***

**Тема: ПОНЯТТЯ ПРО ОСОБИСТІТЬ У РИТОРИЦІ**

**Зміст теми**

1. Поняття особистості.
2. Уточнювання поняття «особистість» оратора з погляду мовленнєвознавства.
  - 2.1. Мовна й мовленнєва особистість оратора.
  - 2.2. Комунікативна особистість оратора.
  - 2.3. Риторична особистість оратора.
  - 2.4. Параметри (ознаки, характеристики) риторичної особистості.

**Ключові слова:** особистість, мовна особистість, мовленнєва особистість, комунікативна особистість, риторична особистість, параметри риторичної особистості

**1. Поняття особистості**

**Прочитайте й запам'ятайте визначення основних понять.**

Ключовим поняттям риторики є оратор. Оратор формується в суспільстві як індивід, людина, особистість відповідно до національних традицій, соціальних умов



розвитку, багатьох суб'єктивних і об'єктивних чинників. Особистість є предметом вивчення багатьох наук.

Насамперед особистість вивчають у психології. Саме там усебічно схарактеризовано це поняття.

Розуміння особистості тісно пов'язане з осмисленням таких понять, як **людина, індивід, індивідуальність, суб'єкт.**

Так, **людина** – поняття видове й містить дві взаємопов'язані системи: біологічну й психічну, духовну. Кожна з цих систем, своєю чергою, містить підсистеми й окремі феномени. У своєму фізіологічному й психічному розвитку людина проходить кілька стадій: дитинство, отрочтво, юність, дорослість, старість. При цьому, «сутність людини не є абстрактною, властивою окремому індивіду (індивід – це окрема, конкретно взята людина). У своїй дійсності людина є сукупністю всіх суспільних відносин. **Індивідуальність** розглядають як сукупність фізіологічних і психічних особливостей конкретної людини, що характеризують її своєрідність. **Суб'єктом** називають людину в сукупності таких психічних характеристик, які дозволяють їй здійснювати цілепокладання й відповідні визначеним цілям дії, вчинки, діяльність і поведінку загалом.

А **особистість** – це людина з розвиненими функціональними новоутвореннями, яка має свій унікальний і неповторний внутрішній світ, здатна до саморозвитку, самовизначення, саморегуляції в діяльності й поведінці. Під **особистістю** у вітчизняній психології розуміють складне, системне, багаторівневе, ієрархічно організоване, поліфункціональне, різномістовне, прижиттєво сформоване психічне утворення людини, у якому вона постає не тільки як об'єкт, продукт, результат соціальних і інших впливів, але і як суб'єкт пізнання й перетворення дійсності.

Отже, **особистість** – це конкретна людина в сукупності таких духовних, психічних особливостей, якостей, які характеризують її як об'єкт (продукт, результат) громадського (та іншого) розвитку і як суб'єкт поведінки і діяльності перетворення дійсності на основі її пізнання і відношення до неї. Особистість – це конкретна людина як носій і самосвідомості.

Наявність свідомості є однією з провідних ознак особистості. Свідомість особистості має суспільно-історичний характер. Самосвідомість - це вищий рівень розвитку свідомості людини, основа формування її розумової активності й самостійності особистості в її судженнях, оцінках, відносинах, діях і вчинках. Самосвідомість - це усвідомлення особистістю своїх можливостей у конкретних умовах життя й діяльності.

У міру того як у людини формуються і розвиваються свідомість, усвідомлення й розуміння сенсу навколишнього його дійсності, себе в реальному світі, сенсу свого існування, складається й розвивається особистість. Особистість несе в собі не тільки усвідомлене, але й величезний пласт неусвідомлюваних психічних реалій, феноменів: інстинктів, звичок, установок, стереотипів тощо.

Для сучасної риторики важливим є трактування особистості як носія мови, організатора й активного учасника мовленнєвого спілкування.

Структура особистості, відповідно до психологічних поглядів, – цілісне системне утворення, сукупність „соціально значущих психічних властивостей, відносин і дій індивіда, що склалися в процесі онтогенезу й визначають його поведінку як поведінку свідомого суб'єкта діяльності і спілкування”.

За С. Тер-Мінасвою, особистість тлумачиться як продукт мови й культури, що підкреслює важливу роль

розвивально-виховних складників у структурі особистості, у ціннісно-нормативній системі спрямування особистості, її ставлення до соціально важливих явищ і об'єктів.

Поміркуйте над думкою українського вченого Г. Ващенко про розмежування понять «особистість» та «індивідуальність» («індивід»):

поняття «індивідуальність» означає органічну цілість, що відокремлена як така від навколишнього для неї світу й розвивається відповідно до своїх внутрішніх законів, переробляючи згідно зі своєю природою дії зовнішніх чинників, а термін «особистість» стосується лише людини, бо «вона підноситься до такого рівня психічного розвитку, що свідомо ставить собі певні завдання, протиставляє себе зовнішньому світові, свідомо переробляє природу відповідно до своїх потреб».

Індивідуальність зараз частіше сприймають як імідж мовця, комуніканта, у нашому випадку – оратора.

Важливим для розуміння поняття особистості у взаємодії з іншими вважаємо філософське положення про **діалогічність буття**:

сутність людини, людського „Я” відкривається тільки тоді, коли вона звертається до „Іншого”, істина буття перебуває між ними, адже «Я» нічого не може сказати про себе без „Іншого” – за Мартіном Бубером).

Нам імпонує погляд В. Кашкіна на пояснення поняття „особистість” шляхом перекладу з латини – *persona*, тобто *маска актора*. Дослідник наголошує на тому, що ще античні філософи розрізняли людину як фізичне тіло, зосередження фізіологічних процесів і носія власне людських рис (протиставлення душі й тіла в людині).

**2. Уточнювання поняття «особистість» оратора з погляду мовленнєвознавства**

**Прочинайте й випишіть назви та визначення різновидів особистості**

Мовленневознавство об'єднує дослідження мовлення людини в різних часових, просторових, ситуативних вимірах. Так, сучасна лінгвістика являє собою сукупність знань не тільки про мову як систему мовних одиниць, призначених для створення мовленнєвих висловлювань, а й про сам процес і виконавців мовленнєвих дій, тобто це наука мовленневознавча. Риторика також належить до мовленневознавчих дисциплін, оскільки містить сукупність знань про те, як створювати ефективне мовлення й впливати на аудиторію.

Особистість вивчають лінгвісти, психолінгвісти, лінгводидакти та дослідниками інших гуманітарних наук. У науці виникли такі уточнювальні поняття, як **«мовна особистість»**, **«мовленнєва особистість»**, **«комунікативна особистість»**, **«дискурсна особистість»**, **«риторична особистість»** тощо.

У змісті кожного з цих понять є ключове слово особистість, яке ми попередньо розглянули. А прикметники вказують на наявність в особистості сукупності здібностей і характеристик людини, пов'язаних із мовними, комунікативними, риторичними діями.

Для риторики важливими є всі ці поняття, однак відповідним поняттям предмету вивчення нашої дисципліни є **риторична особистість**.

Саме здібності людини лежать в основі формування *мовних* (знання, визначення й характеристика одиниць мови), *мовленнєвих* (опанування мовленневознавчих понять, оволодіння мовними одиницями в мовленнєвій практиці), *комунікативних* (опанування способів і засобів досягнення комунікативних інтенцій), *риторичних* (опанування способів і засобів переконливого, впливового мовлення), *дискурсних* (опанування стратегій і тактик

інтерактивного спілкування, створення повідомлень) умінь і навичок.

Поняття **комунікативна особистість**, так само й **мовна особистість**, **мовленнєва особистість** увійшли в науковий у зв'язку з розробкою антропоцентричного (у центрі – людина) підходу до вивчення комунікативної діяльності, що полягає в орієнтуванні не стільки на систему й структуру, а здебільшого на користувача мовної системи, комунікативних і соціальних систем – тобто мовця-адресанта й мовця-адресата.

### **2.1. Мовна й мовленнєва особистість оратора**

Найбільш повне і систематичне обґрунтування поняття **мовна особистість** викладено в роботах російського вченого Юрія Караулова та його послідовників.

**Мовна особистість** – це «сукупність здібностей і характеристик людини, що зумовлюють створення і сприйняття нею мовленнєвих творів (текстів), які відрізняються: а) ступенем структурно-мовної складності, б) глибиною і точністю відображення дійсності, в) певною цільовою спрямованістю». Головними критеріями оцінювання рівня розвитку мовної особистості вчені вважають володіння нею:

мовною системою, її лексичними й граматичними і нормами;

володіння системою мовлення на текстовому та стилістичному рівні;

володіння соціальними нормами вживання мовленнєвих творів на рівні сфери спілкування, теми, стилю, жанру;

володіння вміннями й навичками побудови й сприйняття складних текстів;

володіння ролями мовця і слухача, соціальними та психологічними ролями партнерства у спілкуванні;

володіння прагматичними законами спілкування в різних кооперативних і конфліктних комунікативних епізодах; володіння етичними й етикетними нормами статусних і рольових позицій.

Так, Ю. Караулов виділяє в мовній особистості три взаємопов'язані й взаємозумовлені рівні:

нульовий – *вербально-семантичний* (лексикон індивіда, що містить лексеми й граматичні форми слів);

перший – *лінгво-когнітивний* (особистісна картина світу, система цінностей, пізнавальний, соціальний досвід);

другий – *прагматичний, мотиваційний, або рівень діяльно-комунікативних потреб*, (відображає прагматику особистості, тобто систему цілей, мотивів, настанов, інтенцій, пов'язаних з правилами й тактикою комунікації)

Мовна особистість, як зазначає українська дослідниця Л. Струганець, виражена в мові (текстах) і через мову, реконструйована в основних своїх рисах на базі мовних засобів, мовна особистість акумулює в собі психічний, соціальний, культурний, етичний та інші компоненти. Основна ж ознака мовної особистості – це знання й засвоєння нею певної мови як системи, опанування мовних одиниць, норм мови на різних її рівнях, функційних особливостей мовних одиниць.

Мовна особистість – людина, яка говорить, пише, слухає, читає.

В одній людині може бути стільки мовних особистостей, скільки мов вона знає, адже в межах створеного нею мовного простору вона виявляє різний рівень володіння лексикою й граматиною (різним ступенем структурно-мовної складності), сформованості мовної картини світу тією чи тією мовою (глибиною й точністю відображення дійсності), мотиваційно-цільовими настановами (певною цілеспрямованістю).

Існує поняття **первинної і вторинної мовної особистості** – носія рідної й нерідних мов.

Тому закономірним вважаємо й виникнення поняття **національно мовна особистість**, що акцентує увагу на володінні носієм мови національно маркованими мовними одиницями, прецедентними (ціннісними, особливо значущими) феноменами як презентантами особистості в різних ситуаціях спілкування, у різних дискурсах, сформованими ціннісними ознаками цих дискурсів.

Національно мовна особистість повинна мати таку ознаку, як „**мовна стійкість**”, це намір, поведінка особистості, спрямовані на користування певною мовою незалежно від того, якою мовою користується співрозмовник. Мовна стійкість містить характеристики індивідуальної або групової мовної поведінки, що виявляється в збереженні колективної вірності своїй мові, зокрема мові нормативній, літературній, що об'єднує націю, а також лінгвокраєзнавчим її складникам, у яких є своєрідність мови особистості, її родини, місцевих громад. Джерелами, що живлять мовну стійкість особистості є національна традиція, національна свідомість та солідарність, національна культура, національний мир і співробітництво з іншими народами.

Український мовознавець Світлана Єрмоленко з мовною стійкістю пов'язує українознавчий світогляд особистості: «Наявність такого світогляду в особистості пов'язана з її мовною стійкістю, і навпаки – мовна стійкість засвідчує наявність українознавчого світогляду в кожного громадянина держави».

На важливості мови як засобу виявлення особистості наголошує Іван Сусов: «Мова в своєму функціонуванні дає індивіду змогу виявити себе в якості особистості, яка поводить себе в діалогічній взаємодії пасивно або виступає комунікативним лідером, виявити особливості свого

темпераменту, показати прихильність до авторитарного або ліберального стилю мовного спілкування».

Визначення мовної особистості через поняття «індивід» та врахування її вербального й когнітивного чинників пропонує Флорій Бацевич: «мовна особистість – це індивід, який володіє сукупністю здатностей і характеристик, які зумовлюють створення і сприймання ним текстів, що вирізняються рівнем структурно-мовної складності та глибиною й точністю відображення дійсності».

Поняття **мовленнєва особистість**, на нашу думку, відображає функційний аспект структури носія мови (мовної особистості), виявляється у відповідних здібностях, означених для мовної особистості. Мовленнєва особистість учасника (суб'єкта) дискурсу виявляється насамперед в уміннях продукувати й репродукувати вербальні повідомлення. Мовленнєва особистість, на думку В. Красних, – це особистість, яка реалізує себе в комунікації, обирає й реалізує ту чи ту стратегію й тактику спілкування, обирає й використовує той чи той репертуар засобів спілкування. У мовленнєвій особистості найбільш виразно виявлені соціокультурні чинники, мовленнєвий портрет особистості втілює мовну особистість певної соціальної спільноти. Цей та інші суміжні терміни використовують паралельно з терміном «мовна особистість», доповнюючи його.

## 2.2. Комунікативна особистість оратора

Мовна особистість як учасник комунікації (адресант, адресат) – це **комунікативна особистість**. Комунікативну особистість визначають як «сукупність різнорівневих характеристик комунікативної поведінки окремого комуніканта або типу комунікантів»; або сукупність індивідуальних комунікативних стратегій і тактик, когнітивних, семіотичних, мотиваційних переваг, що



сформувалися в процесах комунікації як комунікативна компетенція індивіда (комунікативний паспорт, за Й. Стерніним, візитна картка, за І. Гореловим).

Комунікативна особистість, яка бере участь у конкретному комунікативному акті, завжди неповторна та індивідуальна, вона є найголовнішим складником особистості взагалі, адже комунікація займає 80 % усього людського існування (аудіювання – 45 %, говоріння – 30 %, читання – 16 %, письмо – 9 %).

Мовна й комунікативна особистості в одній людині можуть не збігатися, наприклад, людина, яка не знає мови свого співрозмовника, не може виявити себе як мовна особистість у просторі цієї мови й вимушена користуватися послугами перекладача, мовна особистість якого умовно заміняє відсутню в того, хто не знає мови, мовну особистість.

### **2.3. Риторична особистість оратора**

**Риторична (мовно-риторична) особистість** містить у своїй основі ознаки мовної, мовленнєвої, комунікативної особистості, трактується М. Хлебниковою як «особистість, що активно й результативно (конструктивно) реалізує себе в реальних комунікативних актах, успішно вибирає й здійснює ті чи ті (залежно від конситуації) стратегії, мовленнєвоповедінкові тактики й засоби досягнення прагматичного ефекту (мети)».

До такої характеристики риторичної особистості українська дослідниця Н. Голуб додає слушну думку про те, що «**риторична особистість** – це особистість, яка не тільки демонструє високий культурно-комунікативний рівень соціалізації, а й особистість впливова». Риторичний аспект особистості дійсно містить таку важливу визначальну ознаку, як впливовість.

Риторична особистість – комунікативно вправна, переконлива у своїх мовленнєвих вчинках, цікава для аудиторії.

#### **2.4. Параметри (ознаки, характеристики) риторичної особистості**

Сучасні дослідження, присвячені мовленнєвій комунікації, доводять, що риторична особистість має певні ознаки, або параметри, що характеризують її сформованість, указують на структурні ознаки риторичної особистості.

І. Услід за вченим В'ячеславом Кашкіним виділяють такі – **мотиваційний, когнітивний та функційний** параметри.

**Мотиваційний параметр** зумовлений комунікативною **інтенцією (наміром)**, потребами, без чого взагалі неможлива комунікація. Мотиваційний параметр містить стратегію й тактику мовленнєвої поведінки оратора. З погляду комунікативної стратегії оратор має окреслити *цілі*, визначити *завдання й надзавдання* комунікації (термін *надзавдання* виник у театральній педагогіці К. Станіславського та віддзеркалений у стратегічному законі сучасної риторики, за Й. Стерніним, Г. Сагач).

**Когнітивний (пізнавальний) параметр** риторичної особистості містить характеристики, що формують у процесі накопичення пізнавального досвіду оратора його внутрішній світ, зокрема:

- знання самих засобів комунікативного коду (мовних, невербальних, просторових тощо);
- знання способів представлення комунікативного коду в певному дискурсі, ситуаціях спілкування;
- інтроспекція й ауторефлексія (самоспостереження й самоаналіз);

- здійснення адекватної оцінки пізнавальних характеристик учасників спілкування, зокрема аудиторії;
- знання суспільно-політичних міфів, стереотипів, пов'язаних з місцевими особливостями, традиціями, віруваннями тощо.

Когнітивний параметр формує в оратора **картину світу** (уявлення про світ у вигляді концептів) та **мовну картину світу** (уявлення про світ у вигляді концептів насамперед за допомогою мови). Картина світу оратора містить особливі характеристики – складники концептів, що відбивають не тільки уявлення про певні предмети, відчуття, явища, реалії буття, але й інформаційні структури представлення цих уявлень аудиторії, засоби впливу на неї.

**Функційний параметр** риторичної особистості визначає комунікативну компетентність оратора як креативної індивідуальності. Насамперед це:

- практичне оволодіння вербальними й невербальним засобами з метою якісного спілкування;
- уміння пристосовувати риторичні засоби відповідно до змін ситуацій спілкування;
- уміння будувати промову згідно з нормами етикету й вимогами до ефективного мовлення.

Корисними для оратора є такі функційні характеристики (виділені Олександром Мурашовим для педагогічного спілкування):

- „грати” у рольовому діапазоні, визначеному ситуацією;
- уникати аксіального (спрямоване на одного слухача) спілкування;
- уникати зверхності й крику, що виявляють боягузтво, незнання й невпевненість;
- оцінювати слід сказане, а не того, хто сказав, зроблене, а не того, хто зробив;

- ніколи не слід погрожувати й виправдовуватися;
- пам'ятати, що негативні формулювання породжують негативну реакцію;
- не видавати з себе доброго, розумного тощо, а бути таким.

П. За С. Смирновим, в особистості наявні два головні її складники:

**мотиваційний** (інтереси, потреби, мотиви, емоції, воля, задатки, здібності, темперамент, характер);

**пізнавальний** (мислення, пам'ять, уявлення, уява, відчуття, сприйняття, увага).

Отже, особистість у загальнонауковому розумінні містить набір певних ознак людини, які дають їй змогу презентувати себе в соціумі, у зв'язках з усім, що її оточує. Різні аспекти особистості конкретизовані певними термінами – мовна, мовленнєва, комунікативна, риторична, дискурсна особистість. Ці поняття взаємозв'язані, оскільки людина у своїй життєдіяльності переважно одночасно виявляє себе в різновидах особистості – і як мовна, і як комунікативна, і як риторична, і як дискурсна особистості.

Тобто :

*Мовна особистість* – людина, яка говорить, пише, слухає, читає; відповідальна за знання мови.

*Мовленнєва особистість* – людина, яка говорить, пише, слухає, читає; відповідальна за створення, сприймання й відтворення мовлення.

*Комунікативна особистість* – (людина, яка говорить, пише, слухає, читає), підпорядковує свою поведінку під умови спілкування й поведінку інших; відповідальна за зв'язки з іншими особистостями.

*Риторична особистість* – (людина, яка говорить, пише, слухає, читає), володіє засобами активізації, аргументації; відповідальна за переконливість і впливовість на аудиторію.

*Дискурсна особистість* – (людина, яка говорить, пише, слухає, читає) або малює, грає на музичних інструментах, танцює тощо; відповідальна за вираження смислів у повідомленнях за допомогою вербальних і невербальних засобів.

### Питання для самоконтролю

1. З'ясуйте поняття особистості в науковому обігу.
2. Які виділяють різновиди особистості в мовленнєвознавстві?
3. Схарактеризуйте параметри риторичної особистості.

## Тема: ОСОБИСТІТЬ ЯК ОБРАЗ ОРАТОРА Й ОБРАЗ АУДИТОРІЇ

### Зміст теми

1. Образ оратора.
  - 1.1. Поняття про образ оратора.
  - 1.2. Цицерон про образ оратора.
2. Образ аудиторії.
  - 2.1. Поняття образу аудиторії.
  - 2.2. Об'єктивні параметри аналізу аудиторії.
  - 2.3. Суб'єктивні параметри аналізу аудиторії.

**Ключові слова:** параметри риторичної особистості, образ оратора, образ аудиторії, об'єктивні параметри аналізу аудиторії, суб'єктивні параметри аналізу аудиторії

### Прочитайте й запам'ятайте основні поняття.

#### 1. Образ оратора

##### 1.1. Поняття про образ оратора

У класичній риторичі Стародавньої Греції й Стародавнього Риму поняття **образу оратора** належало до головних. Проте спочатку вся увага риторів була звернена переважно на те, якою має бути переконлива промова, далі, з розвитком риторики, коло зацікавлень дослідників

риторики й учителів риторичних шкіл поширюється на три невід’ємні складники риторичної діяльності:

### **Оратор – Промова – Слухачі**

Головним завданням античної риторики було переконання слухачів засобами живого слова. Провідною вимогою до оратора була добродійність, здатність викликати довіру в слухачів. Відтак оратор повинен був бути настільки добрим та приємним, щоб люди мимоволі ставали його слухачами, вірили йому.

Оскільки антична риторика була міцною сув’язю Логосу (думки й слова), філософії, теорії пізнання світу, то й ритор мав бути високоосвіченою, усебічно розвинуеною й талановитою людиною, та ще й досконалою фізично.

Важливими поняттями в риторичці є **образ оратора і образ аудиторії**. За Аристотелем, **промова містить три елементи: самого оратора, предмет, про який він говорить, і особу, до якої звертається**.

Отже, спостерігаємо, що провідна роль у риторичному процесі належить ораторові – він є автором промови, він її виголошує і він керує аудиторією. Усі поняття, що стосуються промови, Аристотель пояснює через поняття оратора.

### **1.2. Цицерон про образ оратора**

Образ класичного оратора античних часів постає з трактатів про ораторське мистецтво Цицерона:

«...Першою й неодмінною умовою для оратора є природне обдаровання. Для красномовства необхідна особлива жвавність, гнучкість розуму й чуття», що надає оздобі мові про будь-який предмет. Це «робить прикрашання численними, запам’ятовування – точним і міцним... усе це є дари природи...; якості, дані людині від природи... – швидка мова, звучний голос, сильні легені, міцна статура, склад і вигляд усього обличчя й тіла...»; «Оратор багатий не лише словами, а й думками».

Оратор завжди на людях, а під час промови він підлягає суворішому суду, ніж інші, «і скільки разів ми виступаємо, стільки разів над нами здійснюється цей суд». Ця гіпербола потрібна була Цицеронові, щоб відзначити, наскільки відповідальним було в його часи заняття ораторством.

На думку Цицерона, «оратор повинен володіти дотепністю діалектика, думками філософа, словами мало не поета, пам'яттю законодавця, голосом трагіка, грою такою, як у кращих лицедіїв... Нічого немає прекраснішого за досконалого оратора...».

Оратор не може бути байдужим до предмета промови, йому необхідні «.. ревність і захоплена любов до справи! Без цього в житті не можна дійти взагалі ні до чого великого, а тим більше до того, до чого ти прагнеш». Не кажучи вже про те красномовство, якому належить влада у будь-якій миролюбній та вільній державі, у самій здатності до слова, настільки привабливого, що нічого не може бути приємнішого для людського слуху чи розуму.

Справді, які співи солодші, ніж помірна розмова?

Які вірші доладніші за художнє розташування слів?

Який актор, що наслідує правду, зрівняється з оратором, який захищає її?

А що є витонченіше, ніж маса гострих думок? Що чарівніше, ніж пишність слів, яка освітлює справу? Що є багатшим за промову, насичену змістом різного роду? Немає такого предмета, який був би виражений гарно й достойно і не став би надбанням оратора!.. Хто на шлях істини настановить полум'яніше, Хто негідників викрає нещадніше? Хто прекрасніше уславить благородних? Хто може з такою силою викривати й нищити пристрасті? Хто ніжніше потішить у скорботі?

З вимог, які ставить Цицерон до ораторів, видно, що найкращим він вважає оратора всебічно розвиненого і

поліфункційного, у красномовстві якого знання поєднувалися б з мораллю (етосом), обов'язок – із задоволенням від естетичної насолоди:

«Найкращий оратор є той, хто своїм словом і повчає слухачів, і дає насолоду, і справляє на них сильне враження. Учити – обов'язок оратора, давати насолоду – честь... справляти ж сильне враження – необхідність».

Зрозуміло, що стати таким оратором непросто. Необхідні не тільки природні дані, освіта та виховання, а й талант. Що ж таке талант у розумінні Цицерона?

На це великий оратор відповідає так:

«Талант мені потрібен оброблений, як поле, не один раз зоране, а двічі й тричі, щоб тим ліпшими й більшими були його плоди; а обробка таланту – це досвід, це звичка слухати, читати, писати...».

Отже, талант оратора – це велика праця над удосконаленням свого власного мовлення, це постійний пошук чогось нового у сфері риторики, адже яким би майстерним не був оратор, кожна проголошена промова – уже за його плечима і, як би не спиралася на попередню наступна промова, вона мусила мати вже щось своє, нове: у темі чи ідеї, повороті думки, логічних ходах, міркуваннях, аргументах, зустрічних спростуваннях, словесних засобах чи несподіваних фігурах. Тому що «ораторське мистецтво не може бути жалюгідним і блідим, а повинне бути приємним і розцвіченим найрізноманітнішими предметами, тому гарному ораторові слід багато про що почути, багато чого побачити, багато чого осмислити і засвоїти, а також багато чого перечитати...».

**Прочитайте думки Цицерона про підготовку промови. Пригадайте розділи класичної риторики (інвенеція, диспозиція, елокуція, меморія, ораторія).**



## **Цицерон про процес підготовки промови оратором**

Цицерон, передаючи свій досвід ораторської діяльності учням (бо кожний пристойний оратор в античному світі мусив мати і мав послідовників), розкривав **процес підготовки промови**, наголошуючи на тому, що оратор має робити і в якій послідовності на кожному етапі:

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

Цицерон розповідав, як він проходив ці етапи: «...я дізнався і зрозумів, що перш ніж розпочати справу, слід на початку промови схилити слухачів на свою користь, далі пояснити справу, після цього з'ясувати предмет суперечки, потім довести те, на чому ми наполягаємо, нарешті відкинути заперечення; в кінці промови все те, що говорить на нашу користь, розгорнути й звеличити, а те, що за супротивника, похитнути й позбавити значення. Далі вчився я також правил прикрашання стилю: вони свідчать, що висловлюватися ми повинні:

- по-перше, чистою й правильною латиною;
- по-друге, ясно й виразно;
- по-третє, гарно;
- по-четверте, доречно, тобто відповідно до достоїнства змісту...».

## **2. Образ аудиторії**

### **2.1. Поняття про образ аудиторії**

**Аудиторія в риторичі** – це слухачі, читачі, тобто ті, на кого спрямована промова оратора. **Образ аудиторії** – це

визначальні характеристики, ознаки аудиторії, до якої звертає оратор свою промову. Оратор перед написанням промови й виступом повинен створити для себе образ аудиторії, намалювати її портрет, тобто здійснити аналіз аудиторії.

## **2.2. Об'єктивні параметри аналізу аудиторії**

Усі параметри аналізу аудиторії можна поділити на **об'єктивні й суб'єктивні**.

**Об'єктивні параметри** не залежать від оратора і його мовлення, є невід'ємною ознакою аудиторії. До них належать:

**Демографічна характеристика**, що містить:

1) природні риси: стать, вік, національність, загальний рівень освіти і культури;

2) соціальний стан (робітники, селяни, інтелігенція тощо) і посада (чиновники, вчителі, керівні працівники тощо), оскільки соціальна та економічна характеристики впливають на погляди, смаки та переконання людей. Сюди ж належить виявлення ситуативних груп, пов'язаних із станом суспільства, держави (наприклад, біженці). В окремих випадках за бажанням оратора тут можуть виділятися й інші характеристики. Не характеристики завжди бувають однаково важливі. Наприклад, якщо на раді університету обговорюють його новий статут, то стать і національність присутніх не дуже вплинуть на мовлення оратора, але важливо буде врахувати соціальний статус слухачів (викладачі – студенти – технічні працівники).

**Кількісна характеристика** аудиторії – одна з найважливіших: яка кількість слухачів передбачається і наскільки вони знайомі промовцеві.

За кількістю учасників виділяють спілкування: а) міжособистісне, б) групове, в) публічне, г) масове.

Міжособистісне спілкування передбачає, що індивідуальні риси слухача можуть бути так чи інакше

прораховані і враховані в мовленні. Тут можливі дві ситуації: 1) мовцеві відомі не тільки загальні демографічні, культурні та інші характеристики слухача, але й його смаки, звички, настрої, і ці відомості можна використовувати в мовленні; 2) мовець звертається до носія певної ролі й особисто з ним не знайомий (типовий випадок такого спілкування бесіди з чиновниками різних рівнів): у цьому випадку індивідуальні риси заздалегідь не відомі, проте дещо про особистість співрозмовника можна вивести з його ролі та зовнішнього вигляду, а решту скорегувати, орієнтуючись на його реакцію. На цей вид спілкування в основному розраховані такі жанри як лист, прохання, доручення тощо.

Групове спілкування виділяється в тих випадках, коли оратор орієнтується не на індивідуальні, особистісні, а на соціальні риси слухачів (студенти, колеги, члени певної партії), об'єднаних роботою, захопленнями, ситуацією тощо. Кількість слухачів може коливатися в дуже широких межах, але все-таки це повинна бути обмежена кількісно однорідна аудиторія. Якщо безпосередня реакція аудиторії недостатньо зрозуміла оратору, він легко може вступити в діалог зі слухачами та отримати необхідну інформацію про ступінь ефективності комунікації.

Публічне спілкування розраховане на досить численну та неоднорідну аудиторію, але все ж об'єднану чим-небудь (місцем зібрання, соціальною належністю тощо). Цей вид спілкування не повинен орієнтуватися на «широкі народні маси», а передбачає точного (хоча й узагальненого). Соціологи поділяють такі групи на два види: 1) стихійно виниклі, випадкові, наприклад, учасники ювілейного зібрання, учасники мітингу; 2) довготривалі, що займають певне місце в системі суспільних відносин. Сюди відносяться професійні, вікові, етнічні і т. п. групи,

наприклад, вчителі, студенти тощо. У першому випадку ми маємо справу з тимчасовим, випадковим збігом інтересів, у другому випадку – із стійкою спільністю поглядів і інтересів. У другому випадку визначити те спільне, що об'єднує людей, набагато простіше, оскільки тут набагато менше сторонніх, непередбачуваних сторонніх впливів.

Масове спілкування передбачає звернення до аудиторії через засоби масової інформації, а не безпосередньо. Телевізійний виступ здебільшого має бути орієнтований не на широку аудиторію, а на більш обмежену, конкретну. Однак слід пам'ятати, що крім прогнозованої аудиторії, виступ буде сприймати ширша аудиторія, отже, оратору необхідно подумати про те, яке враження виступ справить на всіх слухачів. У випадку масового спілкування засобами радіо, телебачення відсутній ефект зараження, властивий публічній аудиторії, коли настрої активної частини слухачів передається іншим, і вони дружно сміються, плачуть або обурюються від того, що залишило б їх байдужими в іншій ситуації. Через засоби масової інформації відбувається так зване дистрибутивне спілкування, тобто спілкування розподільне, спрямоване на різні групи аудиторії та водночас – на кожного слухача окремо.

Для оратора, який виступає по телебаченню, аудиторія представляється як масова, але кожен телеглядач слухає його, сидячи у себе вдома в кріслі, і отже, сприймає спілкування як міжособистісне. Цей вид спілкування найважчий для промовця.

Під час публічного й масового спілкування оратор не має безпосереднього зворотного зв'язку з аудиторією. Слід пам'ятати, що демографічна та інтелектуальна характеристики мають особливо велике значення, коли аудиторія однорідна за цією ознакою (тільки молодь, чоловіки, фахівці).

Визначені характеристики обов'язково повинні бути враховані в мовленні. Так, виступаючи перед професіоналами, людьми зацікавленими, оратор починає відразу із суті справи, глибоко розкриває проблему, мало вживає засобів виразності. Чим менш кваліфікована й гірше підготовлена аудиторія, тим більше має бути в мові конкретних прикладів, порівнянь. У жіночій аудиторії (порівняно з чоловічою) мовлення повинно бути, як правило, більш емоційним. Виступ у групі може мати складну структуру, однак чим більше слухачів, тим простіше композиція мовлення, чіткіше розмежування між частинами виступу тощо.

Невдалий аналіз аудиторії призводить до риторичної невдачі – до невиконання завдань.

**Психологічна характеристика** групи передбачає виокремлення типових психічних властивостей, що характерні всім індивідам, які входять до неї. Це типове породжується загальними умовами існування, загальними інтересами й цілями.

Отже, на основі знання типових характеристик групи можна сконструювати певний тип особистості, що входить у групу.

### **2.3. Суб'єктивні параметри аналізу аудиторії**

Ця частина портрета слухачів залежить від того, хто саме виступає перед ними й може змінюватися, якщо змінюється оратор. До суб'єктивних параметрів відносять соціальний портрет взаємин оратора й аудиторії, а також ставлення аудиторії до думок та ідей оратора. Соціальний портрет аудиторії визначається, по-перше, ступенем знайомства аудиторії з оратором. Чим більшою мірою оратор здатен прогнозувати реакцію аудиторії, тим більш дієвою виявиться його аргументація. Так, навіть навчальна лекція для знайомих лектору студентів може містити елементи, що враховують саме їх психологічні

особливості, у той час як лекція для незнайомої аудиторії виявиться стандартною.

Чим менше знайома оратору аудиторія, тим більшого значення набувають статусні ролі учасників спілкування. Важливо враховувати рівність - нерівність учасників спілкування. Тут можливі такі варіанти: 1) відносини рівності (слухачі є колегами, однокласниками оратора); 2) відносини нерівності: у цьому випадку або оратор володіє більш високим статусом (начальник по відношенню до підлеглих, учитель по відношенню до учнів тощо), або аудиторія складається з людей з більш високим, порівняно з оратором, статусом (учень виступає на педраді, рядовий співробітник на раді директорів тощо). Характеристику рівності - нерівності важливо оцінити об'єктивно, оскільки порушення статусних відносин (соціальної дистанції) можуть призвести до негативної оцінки всієї промови. Наприклад, якщо директор абсолютно на рівних розмовляє з робітниками – про нього говорять: заграє, якщо учень на рівних спілкується з учителями: невихований тощо. Тому ніякі інсинуації на адресу оратора, упевненого в своєму більш високому статусі по відношенню до аудиторії (якщо його претензії відповідають реальності) неприпустимі.

З погляду ставлення до думок оратора в аудиторії можуть бути виділені такі групи:

1) Конструктивна. У слухачів цієї групи ціннісні орієнтири збігаються з тими, що пропонує оратор. Цих людей не треба «агітувати», зацікавлювати. Якщо таких слухачів більшість, виступати потрібно коротко й по суті, розкривати тільки суть пропонованого, не повторювати загальновідомого. Це виключно ділове повідомлення. При цьому зовсім не обов'язковим є те, що слухачі - постійні партнери оратора. Наприклад, представники двох парламентських фракцій, зазвичай ворогуючих, можуть

виявитися однодумцями під час вирішення якогось конкретного питання.

2) Конфліктна. Це люди, які не поділяють поглядів промовця, його противники. У такій аудиторії оратору необхідно з'ясувати причину такої конфліктності: люди орієнтуються на інші цінності, відстоюють інший погляд або не приймають оратора як особистість і будуть заперечувати незалежно від того, що він говорить. Варто замислитися над причиною негативного ставлення: якщо причина в особистому ставленні (не люблю, тому що він злий, жорстокий, буркотун тощо), то змінити ставлення навряд чи вдасться, однак якщо причина формальна, то можна спробувати показати, що й серед не схвалюваного аудиторією соціального, політичного тощо середовища є пристойні люди, яких варто послухати.

3) Погоджувальна. Це люди, у яких поки немає своєї думки з обговорюваної проблеми. Тут теж спочатку потрібно оцінити причини такого стану слухачів. Можливо, це люди без певних переконань, флюгери, які з цікавістю вислухають і приймуть будь аргументовану думку. Але найчастіше це слухачі, які не мають з цього питання своєї думки тому, що у них немає достатніх знань у цій галузі. Не потрібно ставитися до них з погордою. Жодна людина не може бути однаково компетентною з усіх питань, обговорюваних у суспільстві, але якщо загальний культурний рівень у неї досить високий, вона не піде за першим-ліпшим красномовним оратором, а визначить, позиція якого фахівця найбільшою мірою відповідає її цінностям і орієнтирам.

4) Інфантильна. Це слухачі, байдужі до теми виступу, не бажають вникати в суть проблеми. Якщо аудиторія здебільшого інфантильна, то, можливо, є сенс подумати, у якій сфері лежать її інтереси й потреби, спробувати

пов'язати їх з темою свого виступу. У будь-якому випадку ця аудиторія вимагатиме найбільших зусиль від оратора.

Ступінь конфліктності та зацікавленості аудиторії повинна бути обов'язково визначена в промові на будь-яку тему в будь-якій ситуації, але особливо це важливо в промовах переконувальних, адже від цієї характеристики залежить ступінь інтенсивності впливу на аудиторію. Грубу риторичну помилку припускає оратор, який прагне в будь-якій аудиторії, незалежно від її настроїв застосувати найсильніші засоби впливу: це може призвести до відторгнення слухачів.

Крім прямої аудиторії, до якої звертається оратор, можна говорити про непряму аудиторію. У нашому житті найбільш типовою непрямою аудиторією є телеглядачі: виступає депутат перед парламентом, говорить гість передачі для глядачів у студії, вони обов'язково враховують той факт, що їх бачать ічують мільйони телеглядачів, звертаються насамперед до них. Однак і за межами телебачення можлива присутність непрямої аудиторії. Наприклад, така ситуація судового засідання: і адвокат, і прокурор звертаються до суду як до прямої аудиторії, публіка ж у залі є для них аудиторією непрямою. Іншим типовим випадком такої ситуації є звернення людини до опонента через пресу з відкритим листом. У такому листі повинні бути засоби адресації та взаємодії з прямим адресатом, але більш важливою виявляється непряма аудиторія читачів, заради впливу на яку й обирається саме ця форма. Параметри непрямої аудиторії теж повинні бути прораховані та враховані оратором, причому в залежності від того, якою мірою непряма аудиторія важлива для оратора, мова може бути адресована їй навіть більшою мірою, ніж аудиторії прямій.

Отже, риторична особистість функціонує в якості мовця, оратора й слухача – частини аудиторії. Образ



оратора є ключовим у риторичі, оскільки оратор планує спілкування, моделює аудиторію, керує дискурсом під час виступу, обговорення тощо.

Дуже важливо оратору вміти створювати портрет аудиторії, визначати об'єктивні й суб'єктивні параметри аналізу конкретної аудиторії перед виступом.

#### **Питання для самоконтролю**

1. Змодельуйте риторичну особистість оратора і аудиторії (у вигляді схеми чи описово).
2. Схарактеризуйте особистість як образ оратора.
3. Прокоментуйте думки Цицерона про образ оратора.
4. Назвіть об'єктивні параметри аналізу аудиторії.
5. Доповніть власними думками суб'єктивні параметри аналізу аудиторії.

### **Тема: ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ РИТОРИЧНОЇ ОСОБИСТОСТІ**

#### **Зміст теми**

1. Пам'ять у риторичній діяльності оратора.
2. Мислення як основа риторичної компетентності.
3. Увага в діяльності оратора.
4. Роль емоцій у риторичному спілкуванні.
5. Воля як складник риторичної особистості.

**Ключові слова:** пам'ять, мислення, увага, емоції, воля риторичної особистості, індивідуальні мовленнєві типи, аналіз поведінки оратора

**Прочитайте й поміркують над тим, як слід розвивати в собі психологічні якості, щоб бути гарним оратором у професійній діяльності.**

Риторична особистість містить важливі психологічні чинники, які забезпечують риторичну діяльність.

Схарактеризуємо деякі з них, спираючись на дослідження українських учених, насамперед Ніни Борисівни Голуб.

### 1. Пам'ять у риторичній діяльності оратора

Відомо, що одним із важливих етапів підготовки публічного виступу є запам'ятовування, що полягає в умілому використанні мнемонічних прийомів і підготовці до безпосереднього виголошення промови.

Пам'ять – важливий чинник у діяльності всіх учасників спілкування: оратора і аудиторії. Оратор, виголошуючи промову користується пам'яттю для відтворення підготовленої інформації та прогнозованих засобів її представлення перед аудиторією. Аудиторія ж сприймає та запам'ятовує те, що проголошує оратор, з метою усвідомлення, планування власних дій внаслідок почутого.

Так, Цицерон у праці «Три трактати про ораторське мистецтво» називає **пам'ять** «скарбницею всіх знань», оскільки «само собою зрозуміло, що коли наші думки й слова, знайдені й обдумані, не будуть долучені пам'яті на зберігання, то всі достоїнства оратора, хоч би якими вони були блискучими, пропадуть даремно».

Людська пам'ять належить до основних пізнавальних процесів, за допомогою яких здійснюється прийом, переробка і засвоєння інформації.

Одним із важливих етапів підготовки публічного виступу є запам'ятовування, що полягає в умілому використанні мнемонічних прийомів і підготовці до безпосереднього виголошення промови.

Для оратора суттєве значення мають насамперед види пам'яті, об'єднані за аналізатором, що переважає у процесах запам'ятовування, збереження і відтворення матеріалу. Це такі види пам'яті:

**зорова** (пов'язана зі збереженням і відтворенням зорових образів);

**слухова** (гарне запам'ятовування й точне відтворення інформації сприйнятого слухом);

**моторна** (запам'ятовування, збереження, а при необхідності й відтворення з достатньою точністю різних рухів);

**емоційна** (зберігає переживання);

**логічна** (формується у процесі навчання на базі другої сигнальної системи: результат інтелектуальних можливостей людини).

Особливості запам'ятовування промов оратором розглядає такий розділ класичної риторики, як **меморія**. Цей процес починається на стадії миттєвої пам'яті, поглиблюється під час переведення інформації в короткочасну пам'ять і зміцнюється у тривалій пам'яті.

Неефективним є механічний спосіб запам'ятовування, оскільки інформація, набута таким чином, недовго утримується в пам'яті, не збагачує і не розвиває людину. Натомість продуктивність логічного запам'ятовування ґрунтується на розумінні відношень і зв'язків між частинами тексту, що сприяє осмисленню матеріалу.

Важливими умовами запам'ятовування є усвідомлення мети, мотивів та розуміння суті об'єкта запам'ятовування. Успішні оратори використовують **мнемотехнічний** і **асоціативний** способи запам'ятовування.

Запам'ятовування передбачає інтелектуальну обробку інформації: це групування, класифікація, структурування, систематизація матеріалу.

Тренування пам'яті необхідне кожній людині, особливо відпрацювання апарату пригадування, витягу необхідної інформації з глибин пам'яті. Утримування пам'яті в постійній готовності має велике значення для мисленнєвої і мовленнєвої діяльності людини.

Для того, щоб пам'ять була гарною, необхідні постійні тренування й використання будь-якої нагоди для

виступів: гарно говорить той, хто говорить багато, на різноманітні теми, широко відтворює десятки і навіть сотні різних слів, їх сполучень, образів, стійких конструкцій, інтонацій, жестів, поз та інших знаків.

Якість і ефективність запам'ятовування дослідники риторики пов'язують з багатьма чинниками, зокрема метою, яку ставить людина; способом презентації матеріалу; організацією процесу вивчення; добром мнемонічних прийомів; інтересом до об'єкта запам'ятання; наявністю великого обсягу знань у тій галузі, до якої належить матеріал, що вивчається; настановою на тривале, повне і міцне запам'ятання; продуманістю й чіткістю структури; ясністю, доступністю й різноманітністю матеріалу; оптимальною кількістю повторень; наявністю пауз між повтореннями; поділом процесу запам'ятання на невеликі проміжки часу і виділення між ними перерв тощо.

За дослідженнями психологів, людина використовує не більше 10% природжених можливостей своєї пам'яті, а решта 90% втрачається, оскільки порушуються природні закони запам'ятовування.

Отже, оратор має володіти **законами запам'ятовування**. Це такі закони:

**закон враження**, що скеровує на отримання глибокого враження від того, що людина хоче запам'ятати;

**закон повторення** полягає в поверненні до матеріалу промови кілька разів з різною метою;

**закон асоціації** ґрунтується на пошуку аналогій і є гарним способом запам'ятовування точних фактів, дат у тексті промови.

У запам'ятовуванні мовного матеріалу важливою є **семантична пам'ять**. Семантична пам'ять містить слова, позначені ними символи, їх смисл, референти (тобто речі, назвами яких вони слугують) і правила поведінки з ними. У

семантичній пам'яті зберігаються речі, що не пов'язані з певним часом чи місцем, а являють собою факти.

А відомості стосовно вигляду речей, часу і місця їх перебування містить **епізодична пам'ять**, що зберігає різні автобіографічні дані, однак інформація у ній досить легко може стати недоступною, оскільки безперервно надходить нова інформація. Таким чином, епізодична пам'ять перебуває у стані постійних змін, а семантична пам'ять змінюється рідше.

На думку психолога М. І. Жинкіна, особливе значення має словесна активна пам'ять як надійний засіб поповнення активного словника й удосконалення механізму пошуку необхідного слова у процесі мовленнєвого акту.

Феофан Прокопович найкращим видом тренування пам'яті вважав постійне заучування текстів:

1) великий за обсягом текст доцільно вчити частинами;

2) яскраві слова й вирази, що випускаєте, забуваєте, слід повторити окремо;

3) краще вчити вголос, ніж тихо;

4) для вивчення більш сприятлива рання пора або ж «інша, але тільки після того, як шлунок переварив їжу», оскільки «коли їжа переварена, то мозок світліє»;

5) обирайте зручне для вивчення місце, щоб не було ніяких перешкод;

б) для запам'ятовування важливе значення має розміщення доказів, якість написаного тексту тощо (поради з десятої книги циклу лекцій з риторики).

Учені радять ораторові враховувати таку психологічну закономірність («ефект вільного простору пам'яті»). Ця закономірність ґрунтується на тому, що смислові центри промови тільки тоді добре сприймаються та запам'ятовуються, коли навколо них є «пусті зони», заповнені «несерйозним» змістом, що не потребує

особливої уваги слухачів. Це повинен бути в прямому розумінні мовленнєвий відпочинок для слухачів (жарт, анекдот).

Необхідно також дбати й про розвиток **емоційної пам'яті**, «пам'яті почуттів». Її ознака – це є швидкість запам'ятовування й відтворення.

Виділяють такі принципи гарної пам'яті:

паузування (дає час на обдумування й оцінювання обставин);

розслаблення (як засіб придушення турботи, що перешкоджає концентрації уваги);

усвідомлення (як своєрідний ключ до вибіркової уваги і спостереження);

асоціація образів (сприяє витягуванню інформації з пам'яті);

особистісні коментарі (дає змогу залишити яскравий слід у пам'яті);

оцінювання матеріалу за допомогою категорій, що стосуються способу зберігання інформації;

перегляду й використання матеріалу (пришвидшує пригадування).

Найважливіші функції пам'яті для формування риторичної особистості:

- накопичувати і тривалий час зберігати слова та граматичні конструкції;

- відбирати необхідні для висловлення думки синтаксичні схеми й наповнювати їх адекватними словами;

- розташовувати відібрані слова відповідно до характеру синтаксичної схеми;

- утримувати в пам'яті відібрані слова і відшукувати нові, необхідні для розгортання висловлювання;

- утримувати в пам'яті логіку викладу матеріалу, загальну суть висловлювання у стислій формі;

- утримувати в пам'яті необхідний і оптимальний для виступу обсяг матеріалу тощо.

## 2. Мислення як основа риторичної компетентності

Риторика в античні часи надавала великого значення мисленнєвій основі мовлення – багатству думки, її структурі, доказовості, обґрунтованості, вагомості й актуальності. Давні риторичари вважали мислення одним із провідних пізнавальних процесів, найвищим ступенем пізнання. Сучасні дослідники зазначають, що оволодіння мовою – її лексикою, граматику, стилістикою, сферою вимови – створює внутрішній образ всесвіту людей і кожної людини, а також передумови для структурування думки, розвитку інтелекту, ускладнення когнітивної (пізнавальної) діяльності людини.

Важливим завданням сучасної риторичари є формування світогляду й розвиток мисленнєвої діяльності. Ще античні вчені вважали, що навчитися говорити можна лише навчившись мислити.

Українська дослідниця Н. Б. Голуб зазначає: з огляду на те, що результатом мислення вважають думку, процес породження мовлення цілком логічно розглядати у вигляді алгоритму: мотив – думка – внутрішнє мовлення – слово.

Психолог Л. С. Виготський, досліджуючи рушійну природу мисленнєвих процесів, зазначає, що мисленню властивий активний і вольовий характер, адже у своєму перебігу думки підпорядковуються не механічним законам асоціації і не логічним законам вірогідності, а психологічним законам емоції.

До основних мисленнєвих операцій відносять: **аналіз, синтез, порівняння, абстрагування й узагальнення.**

Відомо, що сучасні вчені-психологи виділяють три види мислення: **наочно-дієве, наочно-образне і словесно-логічне.**

Окремо виділяють **критичне мислення**, обов'язковим елементом якої вважають здатність аналізувати інформацію з позиції логіки. Критичне мислення характеризують як рефлексивне відкрите, таке, що не сприймає догми й розвивається шляхом нашарування нової інформації на особистий досвід, здатне аналізувати, оцінювати і проблематизувати.

На думку вчених, важливим для ритора є **творче мислення** основними показниками якого є:

- оригінальність думки;
- подолання бар'єрів минулого досвіду;
- нестандартне мислення і сприйняття світу;
- швидкість виникнення асоціативних зв'язків;
- здатність знаходити незвичні асоціативні зв'язки між різними речами;
- сприймати проблему, знаходити протиріччя у послідовності явищ, бачити нову проблему, налагоджувати її зв'язки з іншими проблемами;
- здатність знаходити кілька незвичних функцій об'єкта або його частин тощо.

Творче й критичне мислення поєднані. Так, **творче мислення** спрямоване на створення нових ідей, відкриття принципово нових або вдосконалених шляхів вирішення проблем. Завдання ж **критичного мислення** – перевірити пропонувані ідеї, підходи, дії і виявити недоліки чи помилки. Поєднання у рівних долях двох типів мислення сприятиме результативності будь-якого виду діяльності, надання переваги одному з них, навпаки, гальмуватиме процес.

Оратор мислить вербально, жанрово й дискурсно, тобто вербальне мислення оперує мовними одиницями як основою промови, жанрове мислення ґрунтується на усвідомлених особливостях мовленнєвих жанрів (видів висловлювань, що реалізують певний намір мовця



відповідно від ситуації спілкування), дискурсне ж мислення спирається на вербальні й невербальні умови промови, зокрема часові й просторові.

Отже, мислення організовує інтелектуальну активність оратора, інтегрує процеси сприйняття, розвиває і збагачує уяву та пам'ять. Для формування риторичної особистості велике значення має володіння різними типами мислення, глибина й гострота думки і впевненість у ході мисленнєво-мовленнєвих процесів, що є основою будь-якої промови.

### **3. Увага в діяльності оратора**

Увага – це динамічна сторона свідомості, психіки людини, що виражає ступінь її спрямованості на той чи інший об'єкт, його окремі сторони і ступінь зосередженості свідомості на ньому. Це забезпечує адекватне відображення об'єкта, він сприймається більш повно, точно та якісно. Увага забезпечує також і успішність риторичної діяльності.

Увага виявляється в сенсорних процесах (зоровий, слуховий, нюховий, тактильний, дотиковий та ін), де його об'єктами є дійсність у всьому її різноманітті, і в мнемонічних, розумових. Тут об'єктами уваги є спогади, уявлення людини, її думки, переживання.

Основні функції уваги:

- 1) відбір значущої, релевантної (відповідної) інформації;
- 2) утримання (збереження) інформації для вчинення дії, алгоритм дії;
- 3) регуляція й контроль протікання дії, здійснення автоматизованого дії розумового контролю;
- 4) антиципація (передбачення) дійсності, передбачення результатів дії, поведінки (тут виявляють себе установки, очікування, апперцепція).

В увазі виявляється виборчий, спрямований характер психічної і предметно-практичної діяльності людини у відповідності з її інтересами, потребами, цілями, завданнями діяльності й поведінки.

Фізіологічною основою уваги є загальна активація діяльності мозку і створення домінантних осередків збудження в його корі. К. Д. Ушинський вважав, що увага – це двері в свідомість людини: є увага – двері в свідомість людини для вступу туди інформації прочинені. Чим більше уваги, тим більше згодом має бути заведена свідомість для сприймання та аналізу відповідної інформації.

В залежності від того, де є об'єкт уваги – у зовнішньому світі, поза суб'єктом пізнання й діяльності (матеріальні процеси, явища дійсності, люди, їх дії) або в суб'єктивному світі особистості (власні думки, переживання, планування своєї поведінки тощо), – розрізняють увагу **зовнішню** – (сенсорно-перцептивну) і **внутрішню**.

Перша є необхідною умовою пізнання і перетворення людиною навколишнього світу, друга – необхідною умовою самопізнання і самовиховання.

Зовнішня або внутрішня спрямованість уваги виявляється в погляді, в позі, інших ознаках.

У процесі навчання і виховання, діяльності і спілкування у людини розвиваються властивості уваги, його види, утворюються відносно стійкі поєднання, на основі яких формується уважність як властивість особистості.

Важливо враховувати вікові, професійні, статеві та інші індивідуальні особливості уваги людей.

В залежності від організації діяльності людей виділяють групову та індивідуальну увагу. Групова увага полягає в зосередженні уваги групи на власному об'єкті в

умовах роботи в колективі. Індивідуальна увага – це зосередження свідомості індивіда на своєму завданні.

#### 4. Роль емоцій у риторичному спілкуванні

Емоції розглядають як своєрідну форму взаємодії людини з довколишнім світом, спрямовану на пізнання цього світу і свого місця в ньому через саму себе у формі переживань. Поєднання розумового й емоційного є рушійним важелем формування думки, підготовки промови. Своєрідність емоцій, на думку вчених, виявляється в суттєвих якостях позитивного і негативного.

Ораторська промова повинна поєднувати в собі одночасно вплив на розум і почуття слухачів. Практика підтверджує, що емоційний чинник позитивно позначається на механізмах мислення, пам'яті, уваги, процесі сприйняття і засвоєння змісту. За даними науки, емоція виникає за наявності сильних мотивів діяльності, а також у зв'язку з пошуками шляхів досягнення поставленої мети. Крім того, на виникнення і формування емоцій впливають оцінка інформації, фізіологічний стан і оточення.

Залежно від впливу на людину емоції поділяють на **стенічні** (стимулюють діяльність, збільшують енергію і напругу сил людини, спонукають до вчинків, висловлювань) й **астенічні** (хвилювання, скутість, пасивність). Окрему групу становлять так звані «фундаментальні емоції» (інтерес, радість, здивування, страждання, гнів, огида, презирство, страх і сором), поєднання яких, на думку вчених, породжує такі комплексні емоційні стани, як, наприклад, тривожність.

Експериментально доведено суперечливу суть емоцій: вони ускладнюють і урізноманітнюють поведінку, однак емоційно обдарована, витончена й вихована людина стоїть у цьому відношенні вище невихованої. Л. С. Виготський емоцію розглядає як реакцію в критичні й катастрофічні

хвилини поведінки, як точки нерівноваги, як підсумок і результат поведінки, що в будь-яку хвилину безпосередньо диктує форми подальшої поведінки.

Емоції розглядають не лише як опосередковану переконаннями людини моральну цінність, але й у зв'язку з природною потребою організму в емоційному насиченні. Емоції бажані і як регулятор моральної поведінки: людина, тривалий час позбавлена хвилювань, переживань, тривоги, відчуває емоційний голод, що заважає нормальному розвитку людського організму в період дитинства і згубно діє в зрілому віці.

Серед важливих функцій емоцій називають спонукання, стимулювання, активацію, експресію, евристику тощо. Психологи (С. Л. Рубінштейн, О. М. Леонтьєв) виділяють такі рівні вияву емоційної сфери особистості: органічна афективно-емоційна чутливість, афекти, предметні емоції; почуття, що мають узагальнений і стійкий характер; настрої, стрес.

Одним з обов'язкових компонентів педагогічної компетентності, на думку психологів, є емоційна гнучкість, тобто «оптимальне (гармонійне) поєднання емоційної експресивності й емоційної стійкості вчителя».

Структура емоційного процесу містить три моменти: 1) оцінювання-зіставлення, що відбувається в підвалинах несвідомого; 2) фізіологічну реакцію, що відповідає результатам емоційного процесу; 3) переживання підсумків оцінювання на поверхсі свідомості (чи підсвідомості у тварин), що закликає до дій.

З метою ефективного спілкування з людьми психологи радять розвивати у себе уяву та виховувати емоційну сферу, що виявляється в умінні ставити себе на місце іншої людини і бачити світ її очима; співчувати іншим людям.

Великого значення емоційній сфері надавав М.М. Сперанський, вважаючи пристрасть основою

красномовства, а «сильне відчуття і живу уяву» необхідними якостями оратора. Ця позиція вченого досить обґрунтована: «Під пристрасним у слові я розумію ті місця, де серце оратора говорить серцю слухачів, де уява спалахує уявою, де захват породжується захватом. Оратор повинен сам бути пронизаний пристрасстю, якщо хоче її породити у слухачів... Читай, роздумуй, подрібнюй, розсікай на частини кращі місця, вивчи всі правила, але якщо пристрассть у тобі не дихає, ніколи слово твоє не оживе, ніколи не запалиш уяву своїх слухачів».

Емоційний складник у риторичі пов'язують з однією із головних її категорій – Пафосом, що є виявом емоційно-вольового аспекту образу оратора, спрямовує й організовує волю аудиторії до прийняття певних рішень. Риторичний пафос є виразником відносин ратора, предмета мовлення і пропозиції (рішення, яке оратор бачить і пропонує слухачам). О. О. Волков розглядає риторичну емоцію як спрямування загального пафосу на конкретну позитивну чи негативну цінність, наприклад, патріотизм, любов, співчуття, пізнання, віру.

Феофан Прокопович убачав силу й могутність оратора у «божественній» справі «проникати в людську душу», виховувати, змінювати, спонукати до любові, змушувати ненавидіти, стримувати страх, збільшувати радість і впливати іншими видами емоцій. На думку вченого, вже «це одне мистецтво збудження почуттів у людини поставило оратора якимось чином понад людське покликання».

### **5. Воля як складник риторичної особистості**

Процес формування цілісної особистості, крім інтелекту та емоційної сфери, передбачає наявність вольових якостей характеру. Дослідження природи людського буття підтверджують, що саме воля є одним із психологічних феноменів, які вирізняють людський спосіб

існування як якісно нову форму буття. Близькість емоцій і волі вчені пояснюють тим, що «воля народжується значною мірою з емоційного джерела, а витoki корінються в природі почуттів людини».

Волю можна вважати «засобом (механізмом) особистості захищати свої цінності, виступаючи, за умови необхідності, проти потреб організму і суб'єкта природної діяльності, а також потреб соціальної вигоди і користі».

Великого значення проблемі змісту волі та її вихованню надавав український педагог Григорій Ващенко. Вважаючи головними проявами волі активність і свідоме цілеспрямовання, вчений виділяє такі ступені розвитку вольового процесу: бажання (усвідомлення потреби); хотіння (вищий ступінь розвитку волі); боротьба мотивів і дія (кінцевий момент вольового акту).

Виділяють два механізми вольової регуляції: короточасна допомога у здійсненні рішень особистості й розвинута сфера особистісних потреб, що виявляється через позитивні якості та мотиви (обов'язку, честі, відповідальності і т. ін.), втілювані у добрих справах, або як негативні якості особистості, втілювані у недостойних справах. Дослідженнями доведено, що на інтенсивність вольового зусилля впливають світогляд особистості, моральна стійкість, ступінь суспільного значення поставлених цілей, настанови стосовно діяльності, рівень самоуправління й самоорганізації особистості тощо.

Сила волі виявляється на всіх етапах вольового акту, але найбільшою мірою її виразність залежить від особливостей перешкод, подоланих за допомогою вольових дій, уміння стримувати свої почуття, не допускати імпульсивних дій та одержаних при цьому результатів.

Важливою рисою вольової людини вважають рішучість, тобто вміння приймати і втілювати в життя

обгрунтовані, виважені й тверді рішення. Зовнішніми ознаками рішучості називають спроможність без вагань, швидко та енергійно переходити від вибору дій і засобів до самого виконання дії, уміння протистояти страху і вдаватися до виправданого ризику. Суть вольової поведінки, на думку вчених, полягає у здатності підпорядкувати свою поведінку свідомо поставленим цілям навіть всупереч безпосереднім потягам долати свої бажання заради малопривабливих, але соціально цінних цілей.

Отже, виховання сили волі сприяє розвитку таких вольових якостей, як ініціативність, самостійність рішучість, енергійність і наполегливість, що є невід'ємними характеристиками сильної риторичної особистості.

### **Питання для самоконтролю**

1. З'ясуйте роль пам'яті в риторичній діяльності оратора.
2. Чому мислення є основою риторичної компетентності?
3. Які особливості уваги в риторичній діяльності?
4. Яке значення емоційно-вольової сфери у спілкуванні?
5. Схарактеризуйте себе щодо індивідуального мовленнєвого типу.

## **Тема: ТЕХНІКА ТА ПСИХОТЕХНІКА ОРАТОРА ПІД ЧАС ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ**

### **Зміст теми**

1. Що таке техніка й психотехніка оратора.
2. Психотехніка управління увагою аудиторії.
  - 2.1 Особливості привернення й утримання уваги слухачів.

2.2. Поради щодо надання відповідей на запитання аудиторії.

3. Особливості невербальної психотехніки оратора.

3.1. Засоби зовнішньої естетичної виразності оратора.

3.2. Пам'ятка оратору щодо пози, жестикуляції, техніки мовлення.

4. Урахування особливостей аудиторії під час публічного виступу.

4.1. Гендерні відмінності у сприйманні інформації.

4.2. Виступ перед професійно підготовленою аудиторією

4.3. Виступ перед молодіжною аудиторією.

4.4. Особливості переконання аудиторії під час публічного виступу.

5. Аналіз поведінки оратора.

**Ключові слова:** техніка оратора, психотехніка оратора, управління увагою аудиторії, стимулювання уваги й інтересу аудиторії, невербальна психотехніка оратора, гендерні відмінності у сприйманні інформації.

### **Прочитайте й проаналізуйте себе як риторичну особистість щодо опанування психотехніки оратора.**

#### **1. Що таке техніка й психотехніка оратора**

Техніку оратора ми попередньо опрацьовували, коли насамперед ішлося про техніку мовлення оратора (ви, напевне, уже звикли тренувати дихання, голос, виконувати артикуляційні вправи тощо).

У цій темі ми з'ясуємо питання про поєднання техніки й психотехніки оратора під час виголошення промови, проведення певних видів суперечки, взагалі під час спілкування в різних дискурсах. Інформація цієї теми конкретизує думки, викладені під час характеристики законів риторики – концептуального, моделювання аудиторії, стратегічного, тактичного, мовленнєвого,



ефективної комунікації, системно-аналітичного – з опорою на психологічні властивості оратора й аудиторії.

Існує така психологічна галузь, що займається проблемами практичного застосування психології в професійній діяльності, – **психотехніка**. Щоб набути риторичної компетентності, студентам – майбутнім фахівцям в обраній сфері діяльності – варто ознайомитися з основами психотехніки оратора під час публічного виступу (прийомами ефективного впливу на слухачів, спираючись на знання психологічних чинників особистості).

### **Запам'ятайте прийоми утримання уваги слухачів.**

## **2. Психотехніка управління увагою аудиторії**

### **2.1 Особливості привернення й утримання уваги слухачів**

Відомо, що досвідчений лектор відрізняється від недосвідченого тим, що здатний цілеспрямовано стимулювати та утримувати увагу й інтерес слухачів під час публічного виступу.

Важливу роль в управлінні увагою аудиторії відіграє початок спілкування з нею. Пропонують перш ніж почати говорити, необхідно зробити паузу тривалістю 5-7 секунд і уважно подивитися на слухачів. Пауза дозволяє аудиторії налаштуватися на сприймання. Виникає при цьому й елемент цікавості як ефективний прийом початку виступу.

Крім смислової паузи перед початком спілкування, існують інші прийоми ефективного початку публічного виступу: *несподіваний початок, особистісне зближення з аудиторією, новизна, урахування інтересів аудиторії, проблемна ситуація, особиста участь лектора, особисте співпереживання слухачів* тощо. Схарактеризуємо ці прийоми:

**Несподіваний початок.** Несподіваність початку досягається за рахунок подолання стереотипів і здивування

аудиторії тим, чого вона не чекала. Цей прийом і полягає в тому, що виступ починається зовсім не так, як очікує аудиторія.

Наприклад: викладач вишу виступає перед випускниками школи з метою профорієнтації. Учні ж, звичайно, сподівалися почути, як викладач стане хвалити свій університет і запрошувати всіх вступати саме туди. Однак на самому початку виступу викладач сказав, що не збирається нікого агітувати, оскільки в їхньому навчальному закладі й без того щорічно наявний великий конкурс. До цього ж додав, що хоче лише попередити подачу випадкових заяв. Учнів здивував і зацікавив такий початок виступу, і вони вислухали його з великою увагою. У такий спосіб викладач таки досяг поставленої мети: учні зацікавилися цим вишем.

**Особистісне зближення з аудиторією.** Оратор, маючи відповідну підставу, починає виступ із вказівки на ту обставину, що об'єднує його зі слухачами. Наприклад, виступаючи перед учителями, лектор повідомив, що довгі роки працював у школі та радий нагоді виступити перед колишніми своїми колегами. Це зближувало його із слухачами, викликало у них інтерес і увагу до його виступу.

**Новизна.** Оратор на початку виступу обіцяє слухачам нові та цікаві відомості з теми виступу, які досі ще ніде не публікувалися та не озвучувалися.

Наприклад, одразу ж заволодів увагою слухачів журналіст, який повідомив аудиторії, що поділиться своїми враженнями про своє кількарічне трирічне перебування в Японії.

**Урахування інтересів аудиторії.** Цей прийом дозволяє лектору розглядати питання, що найбільше хвилюють слухачів. Наприклад, якщо на курсах англійської мови зібралися ті, хто збирається поїхати на

стажування до англomовної країни, то заняття будуть ефективними за умови застосування лінгвокраєзнавчого принципу, тобто навчання мови здійснювати невідривно від культури країни, звичаїв, правил, традицій. А якщо на курсах – здобувачі наукових ступенів, то в навчальному спілкуванні необхідно давати перевагу опрацюванню фахової, наукової лексики, залучати аудиторію до наукових дискусій тощо.

**Проблемна ситуація.** Прийом полягає в тому, що виступ починається з прохання до слухачів порекомендувати шляхи вирішення окресленої проблеми. Наприклад, на передачі, присвяченій проблемам виховання, журналіст звертається до гостей у студії з пропозицією визначити причини виникнення цих проблем, зокрема аналізуючи якусь конкретну ситуацію в сім'ї. Далі відбувається професійне обговорення питання, вироблення шляхів подолання проблем на основі названих причин.

**Особиста участь лектора.** Оратор пропонує слухачам стати учасниками конкретної події і в такий спосіб досягає привернення уваги слухачів.

**Особисте співпереживання слухачів.** Починається виступ з розповіді про виразний епізод з життя одного або кількох осіб, що викликає у слухачів відчуття особистого співпереживання.

**Запам'ятайте поради щодо привернення та утримання уваги слухачів.**

1. Постійно підтримувати зоровий контакт з усіма слухачами в залі (робити очима «вісімку», тобто плавно горизонтально рухати зором по обличчях слухачів, ніби умовно окреслюючи цифру 8, у такий спосіб періодично поглядаючи на кожного).

2. Час від часу ставити аудиторії риторичні запитання (такі, що не вимагають відповіді).

3. Просити допомоги, звертатися за порадою до слухачів.

4. Робити паузи у промові.

5. Змінювати темп мовлення і гучність звуку.

6. Відповідно до ситуації пересуватися по приміщенню, використовувати доречні жести.

7. Час від часу пропонувати аудиторії виконати яку-небудь дію (подивитися навколо, за вікно, підняти руки, встати тощо).

8. Якщо виступ тривалий, то не рідше одного разу на 15-20 хвилин міняти характер діяльності аудиторії: пропонувати висловлюватися, відповідати на питання, переглядати ілюстративний матеріал, працювати в групах, виконуючи різні завдання, використовувати мультимедійні засоби, новітні комп'ютерні технології.

9. Час від часу звертатися особисто до кого-небудь зі слухачів у залі.

10. Своєчасно робити перерви й провітрювати приміщення.

**Зверніть увагу на перелік прийомів стимулювання уваги й інтересу слухачів під час публічного виступу.**

1. Показ практичної значущості інформації для аудиторії.

2. Короткий історичний екскурс у проблему виступу.

3. Створення проблемної ситуації на початку виступу.

4. Порівняння та зіставлення фактів, що засвідчує актуальність проблеми.

5. Психологічні паузи.

6. Використання особливостей слухачів.

7. Імпровізація.

8. Різноманітність форм подачі матеріалу (тести, ігри, діалог, загадки) тощо.

9. Співучасть слухачів в обговоренні проблеми.

10. Перехід до діалогу.
11. Риторичні питання.
12. Жарти.
13. Принципово нові факти.
14. Новизна підходу до стратегії виголошення промови.
15. Крилаті фрази, вислови видатних осіб.
16. Нове про загальновідоме.
17. Використовування «закону краю» (слухачі краще запам'ятовують початок і кінець, а гірше середину виступу, тому найголовніше варто повідомляти на початку чи вкінці промови).
18. Висунення гіпотез, припущень.
19. Використання прислів'їв, приказок.
20. Поєднання емоційних і раціональних мотивів у сприйнятті інформації.
21. «Сократівський діалог». Прагнення примусити людей мислити за допомогою питань.
22. Яскраві приклади з художньої літератури та життя.
23. Відеоматеріали, новітні інформаційні технології.

## **2.2. Поради щодо надання відповідей на запитання аудиторії**

Особливо важливим умінням оратора є вміння залучати до своєї промови слухачів, не порушуючи при цьому свого задуму, не ставши керованим аудиторією, що може змінити хід думок, відвести від теми. Тому майбутнім ораторам слід засвоїти такі поради:

1. Відповідаючи на питання, оратор повинен відповідати всім, а не тільки тому, хто поставив запитання.
2. Керувати процесом надходження запитань та самостійно вказувати, кому надаєте слово для запитання.

3. Відповідати на поставлене питання стисло, щоб відповідь на питання не стала окремим виступом чи лекцією.

4. Слухати питання до кінця, навіть якщо наперед знаєте, що відповідати. Корисно, вислухавши запитання, подякувати та трохи подумати.

5. Якщо Вам незрозуміло, не соромтеся уточнювати, що мав на увазі слухач, який поставив запитання.

6. Не починати відповіді на питання зі слів «Ні» або «Ви не маєте рації». Взагалі уникайте заперечних часток.

7. Якщо припускаєте наявність важких запитань з боку аудиторії, запропонувати слухачам ставити такі гострі запитання.

8. Якщо питання закінчилися або Ви не одержали жодного питання для активізації аудиторії, спочатку доцільно дати відповідь на те питання, яке найчастіше ставлять інші слухачі.

9. Під час підготовки до виступу припустити, які питання можуть бути поставлені на лекції, і підготувати відповіді на них.

10. Відповіді на питання аудиторії в публічному виступі – не іспит. Якщо лектор не готовий відповідати – доцільно говорити про це прямо. Щирість цінується аудиторією вище за компетентність.

### **3. Особливості невербальної психотехніки оратора**

#### **3.1. Засоби зовнішньої естетичної виразності оратора**

**Одяг оратора.** Одяг оратора є одним з чинників, що впливають на його успіх. Вбрання сприяє невимушеності доповідача, тому не слід одягатися занадто вишукано. Варто переконатися, що одяг допускає свободу рухів. Вдягнути краще той одяг, до якого звикли, оскільки новий одяг сковує, формує невпевненість. Не слід одягатися дуже

тепло, оскільки під час виступу температура тіла дещо підвищується. Під час виступу не намагатись поправляти і обскикувати одяг, оскільки цим будете привертати увагу слухачів до одягу, відволікаючи їх від власних слів.

**Руки оратора.** Багато хто з початківців каже, що нікуди дівати руки, не знають, що робити з руками. І ноги часто невпевнено тримають тіло. Дійсно, це проблема. Однак її вирішують. Якщо є кафедра, то оратор може покласти руки на неї, проте це не повинно створювати враження, що доповідач на неї спирається. Така поза може бути сприйнята аудиторією як готовність до стрибка (на слухачів). Управляйтеся виголошувати промови, не спираючись ні на що, без аркушів паперу, ручки, олівця тощо. Під час репетиції перед дзеркалом доцільно визначити, як краще тримати руки, щоб виглядати природно. Для недосвідченого доповідача краще опустити їх уздовж тіла (розслабити м'язи рук і невимушено опустити, досягаючи природності – це справляє найкраще враження). Усім відомо, що не можна класти руки в кишені, схрещувати їх на грудях.

**Поза оратора.** Поза – це положення людського тіла, типове для певної культури, елементарна одиниця просторової поведінки людини. Поза впливає на спілкування людей. Так, ознака готовності оратора до спілкування – це привітна усмішка, голова й тіло повернуті до аудиторії, тулуб злегка нахилено вперед. Зазвичай виділяють такі типи поз:

1. Поза експансивності – плечі й усе тіло розправлені.
2. Поза уваги – людина трохи нахилена вбік співрозмовника.
3. Поза відмови від взаємодії – людина демонструє відхилення уваги, плечі й голова опущені.
4. Поза розслабленості – людина зайнята своїми думками.

У структурі пози виділяють також відкритий і закритий верхній і нижній контури тіла. Наприклад, схрещені ноги символізують закритий нижній контур тіла, і свідчать про потребу захиститися, убезпечитися від чогось.

Коли оратор погойдується назад-вперед, човгає ногами або тупцяє на місці, це відволікає (або розважає) аудиторію. Доцільною є поза, коли якій вага тіла рівномірно розподілена на обидві ступні, тіло злегка нахилено вперед, щоб забезпечувати вільне дихання і хороше звучання голосу. Проте це не означає, що потрібно стояти нерухомо. Періодичне незначне переміщення по аудиторії є навіть доцільним під час публічного виступу. Рухатися краще, не заглиблюючись у ту частину зали, де сидять слухачі, а паралельно їй.

**Жести оратора.** Жести – важливий чинник невербальної поведінки. Цицерон зазначав, що публічний виступ вимагає постійного контролю доповідача за рухами свого тіла. У «Правилах вищого красномовства» М. М. Сперанського серед багатьох інших повчань є і таке: «Рука рухається тільки... в місцях пристрасних, жарких і живих». Зайва «мімічна віртуозність» оратора, за влучним виразом Д. І. Писарева, не тільки не прикрашає його, а може викликати іронію слухачів, їх веселий сміх. Істинна ж майстерність оратора виявляється в єдності слова й жесту. Найкращий і найдосконаліший жест – той, який не помічають слухачі, оскільки вони захоплені змістом мовлення оратора. Малодосвідченому ораторові варто починати з помірної жестикуляції і розвивати відповідні навички поступово. Необхідно позбутися несвідомих рухів, що повторюються, – почісування, потирання, обсмикування. У багатьох випадках це може викликати у слухачів роздратування, яке виникає від безупинного повторення слів-паразитів.



**Візуальний контакт.** Для більшості доповідачів зазвичай помітною є тенденція періодично дивитися на ліву частину аудиторії і менше звертати увагу на слухачів, що сидять справа, надаючи основну увагу центру. Необхідно ж безперервно ковзати поглядом по аудиторії. Такий тип візуального контакту з аудиторією надає змогу лекторові визначити слухачів, які здаються стурбованими або проявляють ознаки нудьги чи байдужості. Звертаючись безпосередньо до таких слухачів, звичайно вдається відновити повний контроль над аудиторією. Для цього необхідно використовувати відповідні прийоми привернення та утримання уваги слухачів.

Щоб досягти повноцінного візуального контакту з аудиторією, слід підтримувати його з одним або групою слухачів протягом періоду, що відповідає часу прочитання абзацу середньої величини. Більш тривале зосередження погляду на комусь із слухачів може викликати у об'єкта зорової уваги неприємне відчуття. Досвідчений доповідач протягом виступу намагається створити в кожного слухача враження, що він звертається до нього особисто. Відсутність чи недостатність візуального контакту між лектором та аудиторією сприймається слухачами як байдуже ставлення до них оратора. Тому враження аудиторії від такої промови лектора буде негативним.

### **3.2. Пам'ятка оратора щодо пози, жестикуляції, техніки мовлення**

1. Не схрещувати ноги, не ставити їх разом. Положення тіла повинне бути стійким – краще ставити ноги на ширину плечей.

2. Стежити, щоб коліна були завжди випрямлені, коли Ви стоїте.

3. Змістити центр тяжіння трохи вперед.

4. Спина повинна бути прямою.

5. Стежити, щоб плечі були розслаблені.

6. Жестикулюючи, тримати руки вище лінії поясу.
7. Уникати дрібних, нефункційних рухів руками.
8. Не стояти увесь відведений для лекції час на одному місці, рухатися по сцені чи по залі.
9. Не ховати долоні рук. Частіше демонструйте їх у жестикуляції. Це формує довіру слухачів.
10. Стежити за темпом мовлення. Прагнути говорити повільніше.
11. Не підходити дуже близько до сидячих у залі і не торкатися до них.
12. Якщо в аудиторії чути розмови, зробити паузу. Коли розмови стихнуть – продовжувати говорити.
13. Стежити за диханням. Не набирайте дуже багато повітря, а нову невелику порцію не добирайте до того, як скінчиться попередня.
14. Під час виступу чітко дотримуватися логіки змісту промови. Постійні відхилення від теми заважають збереженню уваги й можуть дратувати аудиторію.
15. Якщо помилилися, не виправдовуватися і не вдавати, що нічого не сталося. Вибачитися без приниження і продовжувати.
16. Підтримувати діалог з аудиторією.
17. Жартувати тільки в тому разі, якщо у Вас це добре виходить. Але навіть тоді жарт може не сподобатися аудиторії, що перебуває в поганому настрої.
18. Говорити «І насамкінець...» тільки один раз.
19. Не говорити: «Власне, це все що я хотів Вам сказати...»
20. Закінчуючи виступ, подякувати аудиторії за увагу, співпрацю, використовуючи при цьому техніки компліменту.
21. Закінчувати виступ трохи раніше, ніж планувалося.

### **3.3. Техніка роботи з мікрофоном**

Традиційні поради щодо техніки роботи з мікрофоном такі:

1. Тримайте мікрофон, як столовий ніж, – кінчиками всіх пальців, не охоплюючи всією долонею і не відставляючи мізинець.

2. Утримуйте мікрофон від губ на одній відстані й під одним кутом протягом усього виступу.

3. Тримайте мікрофон у правій руці. Якщо Ви лівша – у лівій.

4. Якщо мікрофон закріплений на штативі, перед виступом підженіть висоту під свій зріст. Це краще, ніж стояти в недоладній позі.

5. Не постукуйте по мікрофону, щоб перевірити, чи працює він. Достатньо привітати аудиторію, і Ви відразу зрозумієте, чи чуто Вас.

6. Якщо Ви зняли мікрофон зі штатива, віднесіть штатив на край сцени.

7. Якщо мікрофон встановлений на столі або трибуні, не нахиляйтеся до нього.

8. Обов'язково потренуйтеся говорити у включений мікрофон до вступу.

9. Не наближайтеся з мікрофоном до динаміків, щоб не зіпсувати звучання.

10. Пам'ятайте, що біля радіомікрофона ресурс батарей невеликий і вони можуть сісти через декілька годин. Майте нові про всяк випадок.

### **4. Урахування особливостей аудиторії під час публічного виступу**

Такими особливостями є відмінності учасників за рівнем підготовки, інтересів, соціальним статусом, статтю, мотивами їх присутності на лекції.

#### **4.1. Гендерні відмінності у сприйманні інформації**

Гендерними відмінностями називають відмінності у сприйманні інформації представниками різної статі.

У переважно жіночій або чоловічій аудиторії зміст та методика публічного виступу мають суттєві відмінності, які повинен знати й урахувати лектор. Для жінок велике значення має емоційний бік виступу, прояви загальнолюдських якостей лектора, ставлення оратора до слухачів, стосунки між людьми тощо. Їх увагу відразу привертають приклади з сімейного життя, виховання дітей, побуту, міжстатевих стосунків та цікавлять усілякі деталі (які чоловікам здаються дрібницями) і сам процес спілкування. Порівняно з чоловіками жінки є кращими слухачами. Чоловіків у процесі переконання цікавить перш за все логіка та факти. У спілкуванні для них головне – результат; процес має другорядне значення. Їх увагу привертає інформація про жіночу психологію, приклади з історії, політики, інформація щодо можливостей досягнення успіху, збагачення власної ерудиції. Головним недоліком чоловіків-слухачів є їх нестриманість. На першому місці для них – компетентність доповідача.

Також готуючись до виступу, лектор обов'язково має поцікавитися складом слухачів, врахувавши їх особливості ще за такими важливими параметрами: загальна ерудованість, компетентність, інтереси, соціальний статус, стать, мотиви присутності тощо. Неврахування складу аудиторії може призводити до різноманітних прикрих ситуацій. Наприклад: лектор прочитав лекцію про здоров'я, зосередившись, в основному, на шкоді паління. У кінці поцікавився, чому його так неуважно слухали. Виявилось, що тут усі слухачі не палять, тільки час дарма втратили.

## **4.2. Виступ перед аудиторією з високим рівнем наукової чи професійної підготовленості**

Як виступати перед аудиторією, що має високий рівень професійної і наукової підготовки?

Яким аспектам у виступі слід віддати перевагу:

Почати з яскравого порівняння, несподіваної репліки, що створює позитивну емоційну реакцію у слухачів.

Чітко сформулювати проблему, обґрунтувати значущість її розв'язання.

Розкрити суперечності, труднощі у вирішенні проблеми, помилкові підходи і спекулятивні точки зору.

Апелюючи до авторитетних думок, не зловживати цитуванням.

Доведеність думок і висновків повинна бути бездоганною з погляду логіки і достовірності фактів.

Прагнути виступати, не читаючи тексту лекції, але слідуючи чітко продуманому чи занотованому плану.

Дотримуватися проблемного, проблемно-критичного, професійно-компетентного стилів виступу.

### **Чого слід остерігатися:**

Не демонструвати своєї переваги, не виступати взагалі, якщо немає нових позицій, фактів, підходів до вирішення проблеми, що обговорюється.

Не допускати повторів, тривіальних думок.

Не зловживати цифрами, цитатами.

Не ухилятися від суті проблеми.

Не допускати повчального, менторського тону у викладі власної позиції.

Не дотримуватися строгої логіки, послідовного аргументування.

Не затягувати час виступу.

## **4.3. Виступ перед молодіжною аудиторією**

Як виступати перед молодіжною аудиторією?

Чому слід надати перевагу:

Бути максимально відвертим, не згладжувати проблему, а показувати причини, що її породжують.

Уникати менторського, повчального тону.

Теоретичні положення і власні думки підкріплювати переконливими прикладами, конкретними фактами.

Періодично застосовувати жарти, гумор.

Прагнути до поєднання популярності, науковості й достовірності інформації у змісті виступу.

Показувати знання молодіжного жаргону і проблем молоді.

Однак є те, чого оратору слід **остерігатися або не робити взагалі під час виступу:**

Не застосовувати ліберального стилю спілкування, не лестити аудиторії, не йти у неї на повідку.

Не дорікати слухачам у незнанні, професійній і науковій некомпетентності.

Не підкреслювати власної професійної або наукової переваги.

Не ухилятися від обговорення невирішених проблем, гострих питань.

Не протиставляти молодь старшим поколінням.

Не ляяти молодь.

#### **4.4. Особливості переконання аудиторії під час публічного виступу**

Відомо, що переконати велику кількість слухачів значно важче, ніж переконати одного, оскільки аргумент, що є переконливим для одного, може бути непереконливим для іншого. Це зумовлене системою цінностей слухачів та їх відповідними світоглядними позиціями, авторитетністю і статусом доповідача. Так, для одного слухача доповідач може мати високий статус та авторитет, а для іншого – навпаки (наприклад, через їх належність до різних соціальних груп). Тому, як свідчить правило іміджу й статусу в переконанні, аргументи

доповідача для одного слухача будуть більш вагомими, ніж для іншого.

Обставина, що ускладнює переконання аудиторії, – відсутність повноцінного зворотного зв'язку зі слухачами.

У переконанні однієї-двох осіб не складно побачити та оцінити їх реакцію на власні слова за відповідями, запитаннями, запереченнями, виразом очей, мімікою, позами, жестами, оскільки все це вказує, як сприймаються аргументи того, хто переконує. Це дозволяє керувати процесом переконування.

У теорії управління доведено, що ефективно управляти можна тільки за умови ефективного зворотного зв'язку зі співрозмовником.

У публічному виступі можливості забезпечення зворотного зв'язку обмежені: об'єктивно не може бути відповідей усіх слухачів на слова оратора, не можна забезпечити повноцінного візуального контакту одночасно з більшістю присутніх. Можуть бути тільки крайні вияви ставлення окремими слухачами до сказаного та до особистісної позиції оратора: вигуки або обурений шум за незгоди з оратором, або аплодисменти й вигуки підтримки при схвалювальній позиції.

**Варто запам'ятати такі умови переконливості лектора:**

Виступ лектора переконливий, якщо виконано дві умови:

1) високий рівень культури, професіоналізму доповідача (не нижче, ніж у слухачів), що об'єктивно відображається у його мовленні та забезпечує високий рівень її переконливості;

2) ґрунтовна підготовка оратора до виступу.

Після блискучої, переконливої лекції оратора запитали, скільки часу він до неї готувався. «Усе життя і останні два дні», – відповів оратор. Так має бути.

## 5. Аналіз поведінки оратора

Підготовка промови вимагає усвідомлення вимог до самого оратора. Важливими ознаками майстерності оратора є такі якості його мовлення, як **об'єктивність, ясність, образність, цілеспрямованість.**

**Об'єктивність.** Оратор має повідомляти лише достовірну, ретельно перевірену інформацію. Якщо промовець наводить конкретні статистичні дані, його виступ виграє від посилянь на джерела інформації. Якщо порушуються питання, які сприймаються слухачами неоднозначно, оратор повинен бути підкреслено об'єктивним у наведенні фактів, не упередженим і толерантним у їхній оцінці.

**Ясність** мовлення – це смислова прозорість виступу, що забезпечує його зрозумілість, доступність, безперешкодне засвоєння аудиторією. Ясність – головне достоїнство мовлення.

**Образність** – наявність у тексті виступу живих картин, дають змогу не тільки осмислити почуте, а й, уявляючи його, ніби сприймати усіма почуттями – бачити, чути. Пам'ять більшості людей краще утримує образи, ніж логічні поняття. Крім того, саме образність справляючи на слухачів сильне враження, активізує увагу й сприяє міцному запам'ятовуванню.

**Цілеспрямованість.** Конкретний задум виступу, його мета та головна думка мають бути висловлені гранично чітко або ж легко простежуються у підтексті сказаного. Якщо слухач змушений розгадувати манери, то промова справить на нього негативне враження. Ще гірше, коли оратор сам не усвідомлює мети власних слів.

Потрібно пам'ятати: те, що є цілком зрозумілим для промовця, можуть не відразу зрозуміти слухачі. Для осягнення нових думок їм потрібен час, а також повна зосередженість. Тому основні, **ключові положення**



**промови протягом виступу потрібно повторити не менш ніж три рази.** Під час таких повторень слід уникати одних і тих самих висловів: якщо переказувати думку слово в слово, це може образити аудиторію. Якщо для висловлення тієї самої думки дібрати інші слова – слухачі не сприймуть це за повторення.

Промовець має бути лаконічним, тобто небагатослівним, висловлюватися стисло й чітко. Промову не потрібно переобтяжувати теоретичними міркуваннями, абстрактними поняттями, термінологією. Щоб пожвавити виступ, зробити його цікавішим, оратор може вдаватися до використання доречних і влучних афоризмів, крилатих висловів, прислів'їв, приказок. Найбільше пожвавлюють виступ дотепи.

*Дотеп* – це жанр, кмітливий та влучний вислів з гумористичним або сатиричним відтінком. Удаючись до дотепів, необхідно відчувати відмінність між гумором і сатирою.

*Гумор* – це комічне й водночас доброзичливе зображення подій чи явищ. Людина, наділена почуттям гумору, вміє помічати навколо комічне й говорити про це, викликаючи у співрозмовників сміх, поліпшуючи їхній настрій.

*Іронія* – це тонке, приховане глузування. Той хто вдається до іронії, може із серйозним виглядом висміювати те, що говорить.

### **Питання для самоконтролю**

1. Що Ви дізналися про техніку й психотехніку оратора?
2. У чому полягають особливості управління увагою аудиторії?
3. Як слід надавати відповіді на запитання аудиторії?
4. Назвіть складники невербальної психотехніки оратора.

5. Які особливостей аудиторії варто враховувати під час публічного виступу?

## **Тема: ЖАНРИ МОВЛЕННЯ ОРАТОРА. КЛАСИФІКАЦІЯ ПРОМОВ**

### **Зміст теми**

1. Про класифікацію промов.
2. Види красномовства, сфери його застосування та жанри мовлення оратора.
  - 2.1. Суспільно-політичне красномовство.
  - 2.2. Дипломатичне красномовство.
  - 2.3. Військове красномовство.
  - 2.4. Академічне красномовство.
  - 2.5. Судове (юридичне) красномовство.
  - 2.6. Церковно-богословське красномовство (гомілетика).
  - 2.7. Соціально-побутове красномовство.
  - 2.8. Ділова риторика.

**Ключові слова:** жанри мовлення оратора, роди, види красномовства.

### **1. Про класифікацію промов**

**Ознайомтеся із способами класифікації промов, запам'ятайте їх різновиди.**

Залежно від умов спілкування оратор застосовує той чи той різновид промови. У науковій літературі з риторики використовують слова *жанр*, *вид*, *різновид*, *тип* промов (або красномовства) – єдиного терміна на позначення класифікаційного виду промови немає. Усі ці слова відповідно до нашої проблеми мають спільне в своєму значенні: називають особливу форму, структуру, модель висловлювання, своєрідне використання мовних засобів залежно від сфери застосування. Класифікаційні групи промов мають підтипи, або жанри. У лінгвістиці останнім

часом утвердилося поняття жанру мовлення – певного різновиду відповідно до мети висловлювання мовця (вчені називають такі жанри, як *привітання, вибачення, подяка, відмова* тощо). Безумовно, такі жанри мовлення притаманні виступам сучасних ораторів в певних умовах спілкування.

Огляд розвитку риторики як науки й навчальної дисципліни, загалом культурного надбання людства засвідчив, що ораторське мистецтво й сама риторика в різні часи та в різних країнах посідали протилежні, навіть полярні місця як соціальне явище. Різним жанрам красномовства приділялася різна увага. Люди, які володіли даром красномовства, неоднаково цінувалися.

Відомо, що в історії розвитку людства різні види соціальної діяльності вимагали своєрідних жанрів (видів) красномовства. Ще античні ритори вдавалися до класифікації видів ораторської діяльності або видів промов.

В основі класифікацій здебільшого такі чинники, як *сфера застосування, мета й характер аудиторії*.

Так, античний ритор **Аристотель** виділяв три типи промов:

- *дорадчі* (схиляють або відхиляють);
- *судові* (звинувачують або виправдовують);
- *епідейктичні* (хвалять або гудять, засуджують).

Західний вчений ХХ ст. **Поль Сопер** виділяє два типи красномовства: *інформаційне* й *агітаційне*.

Українська сучасна дослідниця риторики **Галина Сагач** виділяє *академічне, політичне, судове, дипломатичне, військове, лекційно-пропагандистське, соціально-побутове, церковне (гомілетичне)*.

Найчастіше дослідники сучасного ораторського мистецтва пропонують таку класифікацію красномовства:

- *академічне красномовство* (наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція, науковий огляд тощо);

- *політичне* (парламентські промова, виступ, доповідь, огляд, бесіда, мітингова промова або виступ тощо);

- *судове, або юридичне* (прокурорська, адвокатська промови тощо);

- *церковне, або гомілетичне* (церковна проповідь);

- *соціально-побутове* (вітальна промова, тост тощо).

Відомі й спроби виділити 10 різновидів красномовства:

- *соціально-політичне;*

- *парламентське;*

- *академічне;*

- *соціально-побутове;*

- *судове;*

- *лекційно-пропагандистське;*

- *дипломатичне;*

- *військове;*

- *рекламне;*

- *церковно-богословське.*

**Грант Апресян** виділив у красномовстві роди (як ширше поняття) й види (як вужче поняття)

Роди красномовства	Види красномовства
I. Соціально-політичне красномовство	Доповіді на соціально-політичні та політико-економічні теми Звітна доповідь на зборах (конференції, з'їзді) Дипломатична промова Військово-патріотична промова Політичний огляд. Мітингова промова

Роди красномовства	Види красномовства
II. Академічне красномовство	Лекція вузівська Наукова доповідь Науковий огляд Наукове повідомлення чи інформація
III. Судове красномовство	Прокурорська (звинувачувальна) промова Промова громадського звинувачувача Адвокатська (захисна) промова Промова громадського захисника Самозахисна промова підсудного
IV. Соціально-побутове красномовство	Ювілейна промова (або похвальна) Застільна промова – тост Поминальна промова
V. Богословсько-церковне красномовство	Доповідь Промова (на соборі) під час собору

Усі різновиди красномовства мають спільне: вони підпорядковані риторичним законам, тобто основним правилам, що регулюють мисленнево-мовленнєві процеси публічного мовлення, однак кожен рід і характерні для нього види мають особливості, зумовлені метою, місцем спілкування й аудиторією. Відповідно до сфери застосування промов у сучасній риторичі визначають її наукові напрями, різновиди риторики, наприклад: *політична риторика, педагогічна риторика, професійна риторика, дипломатична риторика, церковна риторика тощо.*

## **2. Види красномовства, сфери його застосування та жанри мовлення оратора**

Схарактеризуємо окремі види красномовства й типові різновиди ораторських промов, спираючись на дослідження українських учених (це насамперед Сергій Абрамович, Валеріан Молдован, Марія Чікарькова).

### **2.1. Суспільно-політичне (політичне) красномовство**

Суспільно-політичне красномовство, або політичне, красномовство обслуговує суспільно-політичні інтереси громадян. Це виступи ораторів-політичних діячів, що висловлюють погляди тієї чи тієї партії (політичної сили) або виступи політичних експертів, спрямовані на роз'яснення суспільно-політичних подій, ситуацій.

У суспільстві політичне красномовство є одним із засобів боротьби за владу або гармонізацію суспільних відносин. Воно виникло в найдавніші часи, коли люди намагалися вирішувати соціальні конфлікти не тільки зброєю, а й силою переконання.

Батьківщина політичної культури, зокрема й політичного красномовства – Стародавня Греція (слово *політика* походить від грецького – *місто*). Політичне красномовство формується на ґрунті епідектичної (урочистої) риторики, але без пишнот та панегірично-урочистого тону. Дослідники риторики стверджують думку про те, що межа між красномовством епідектичним і політичним доволі умовна. Відомо, що Демосфен був яскравим представником епідектичного (урочистого) красномовства та ефективним політичним оратором. «Після македонського завоювання активність політичних сил знизилася, що призвело до швидкого занепаду політичного красномовства. Проте воно встигло досягти тут значного розвитку. Словом оратора на агорі (місце публічного зібрання афінян, афінське віче) вирішувалися

долі окремих осіб, великих політичних ініціатив, долі цілих країн і народів».

У будь-які часи політичне красномовство здебільшого пов'язане з соціальним розшаруванням суспільства, зіткненням інтересів представників різних партій, громадянських угруповань. Політичний оратор може вкладати в промову яскраве особисте ставлення до тієї чи іншої проблеми, але сама проблема є надособистісною. Це визначає підвищену ідейність політичної промови. У нинішній Україні, де змагаються за владу багато політичних партій, ідейний спектр політичних промов різноманітний і різнобарвний, що відбиває складність та багатобарвність громадського й духовного життя українців.

У політичній риторичі, на відміну від інших, спостерігається динаміка зміни позицій, використання політичної програми в особистих інтересах, а інколи й просто демагогія, популістські висловлювання. Популістський оратор завжди апелює до людей як натовпу, пропонує легкі способи вирішення складних проблем, аби домогтися бажаної політичної мети.

Суспільна відповідальність політичного оратора дуже велика, адже він мобілізує до активної діяльності тисячі людей і його слово дуже легко стає дією. Політична культура в суспільстві розвивається протягом тривалого часу, оратори поступово набувають досвіду ведення політичної дискусії толерантно, а як наслідок – результативно. Рівень політичної культури країни залежить від рівня ораторської майстерності окремих політичних угруповань і окремих риторичних особистостей. У сучасній Україні спостерігаємо багато проблем з політичним ораторством, насамперед з використанням державної мови.

Найбільш поширені в політичному красномовстві такі **жанри: політична промова, доповідь, інформація, виступ, огляд, бесіда**. Вони різняться більшим чи меншим обсягом та вагомістю змісту. Наприклад, політичну доповідь виголошують на партійних засіданнях, окреслюючи стратегію політичної діяльності партії. Політичні виступи звучать у підвідомчих партії осередках і розраховані на популяризацію політичної інформації. Огляд чи бесіду обирають політики, наприклад, під час виборчої компанії, у процесі спілкування з виборцями в різних умовах. Політичний виступ чи промову часто передають ЗМІ.

*Інколи дослідники риторики визначають, що за сферою функціонування політична промова диференціюється на парламентську, мітингову та військову, У той же час військова промова може розглядатися як окремий вид.*

Мітингові промови бувають поширені в моменти суспільного неспокою, революцій або соціальних перетворень. У періоди стабілізації суспільного життя переважає інтерес до парламентського красномовства. У наш час швидко розвивається як парламентське, так і мітингове красномовство. Зрозуміло, що підтримання бойового духу, патріотичних почуттів неможливе в умовах воєнних дій без виступів командирів різного рангу: відомі численні випадки, коли слово було рівноцінне зброї.

## **2.2. Дипломатичне красномовство**

Дипломатичне красномовство наявне в сфері спілкування офіційних представників країни на міждержавному рівні. Це дипломатичні промови, зокрема такі:

а) промови на міжнародних та міждержавних конференціях, зборах, засіданнях, зустрічах;



б) промови під час дипломатичних актів (угод, контактів, комюніке);

в) промови під час візитів, прийомів, прощань, нагород тощо;

г) дипломатичне листування.

Розвиток дипломатичного красномовства залежить від інтенсивності міжнародного спілкування, участі країни в міждержавних проектах і пов'язане з політичним устроєм. Відомо, що дипломатичне красномовство досягає належного розвитку тільки у вільних державах, що проводять активну міжнародну політику. Воно потребує від оратора бездоганного володіння рідною літературною та іноземними мовами, гарної вимови, розвиненого чуття мови, вміння підключатися до потрібних тем, ідей, думок, зацікавлено вести бесіду, потребує такту й коректності. Дипломат-оратор повинен мати розвинені інтелект, волю, урівноважену емоційну сферу своєї риторичної особистості, йому мають бути притаманні вираженість суджень, обережність та обачність у висловлюваннях, яскравість і виразність мовлення, влучна жестикуляція й уміння використовувати час і простір дипломатичного дискурсу.

Українське дипломатичне красномовство започатковане в Київській Русі, набуло розвитку під час державного будівництва за часів Богдана Хмельницького, Козаччини й Гетьманщини (українська козацька держава на території Наддніпрянщини, Сіверщини, Східного Поділля 17-18 ст.), у період Української Народної Республіки (1917-1920 рр.) й активно розвивається в сучасній Українській державі.

«Дипломатичне красномовство належить до особливо вишуканого виду. Це елітарний, вищий рівень мовлення. Навчитися цьому самому неможливо. Його треба спеціально вивчати як засіб професійної

дипломатичної майстерності. Дипломатичне красномовство започаткувалося в античній риторичі. Для того щоб досягти успіху в переговорах з представниками інших країн, треба було бути гарним контактним оратором, володіти майстерністю спілкування» (С. Абрамович, В. Молдован, М. Чікарькова). В історії часто великі оратори ставали послами своїх країн і домагалися значних успіхів (Горгій, Демосфен). Упродовж віків міжнародне співробітництво сприяло виробленню певних правил і норм дипломатичного спілкування, порушення яких не допускається й нині. Цих правил суворо дотримуються в дипломатичних промовах та інших жанрах цього спілкування, як усних, так і писемних, бо вони закріпилися традицією й стали тими умовностями, що допомагають підтримувати процеси міждержавного спілкування.

Сукупність таких загальноприйнятих правил, традицій, умовностей називають дипломатичним протоколом. До змісту цього поняття входять нині практично всі сфери дипломатичної діяльності: визнання нових держав, встановлення дипломатичних відносин, відкриття місій і представництв, призначення глав дипломатичних представництв, вручення вірчих грамот, здійснення дипломатичних візитів, бесід, переговорів, скликання міжнародних нарад і конференцій, підписання конвенцій, комюніке, заяв, угод, договорів, зустрічі й проводи офіційних делегацій, реагування на святкові й трагічні події, на державну символіку країни-представника та країни перебування, дипломатичні прийоми й листування.

### **2.3. Військове красномовство**

Військове красномовство супроводжує військові дії й операції, воно також розвивалося з найдавніших часів, зокрема з античних. Традиція звертатися до своїх дружин

перед виступом у похід або перед початком битви відображена в давніх пам'ятках за доби Київської Русі. Так, „Слово о полку Ігоревім” містить промову Ігоря Святославовича перед вирішальною битвою з половцями. У „Повісті минулих літ” представлена промова Святослава Ігоревича до дружинників.

Нині в галузі військового красномовства використовують різні промови. Як правило, це максимально лаконічні виступи з виразним патріотичним характером, вони небагатослівні, позбавлені образних прикрас і завжди одухотворені ідеєю героїзму, вимагають від солдат мужності, вірності своїй Батьківщині.

Однією із особливостей військових промов є її необговорюваність, а установка на обов'язкове виконання. Військове красномовство має такі різновиди:

- а) промова-наказ;
- б) інструктивна промова;
- в) виступ на військово-політичну тему;
- г) промова-заклик.

#### **2.4. Академічне красномовство**

Академічне красномовство розвивається в навчально-науковому середовищі. Це ораторська діяльність науковця, викладача, який викладає результати досліджень, популяризує досягнення науки, викладає навчальний матеріал. Сфера застосування академічного красномовства – навчальна та наукова аудиторія. Слово *академічний* грецького походження, де означало сади міфічного героя Академа, від імені якого виникла назва філософської школи, заснованої Платоном саме в цій місцевості. Особливого розвитку академічне красномовство набуло в середньовічних університетах Європи, оскільки тільки там можна було на той час застосовувати ораторське мистецтво. Однак справжнього розквіту воно зазнало в післяренесансний період, коли наука, звільнившись від

схоластичних моделей, почала широко проникати у світ матеріальних явищ і описувати його.

В Україні зародження академічного красномовства пов'язують з діяльністю Острозької школи та Києво-Могилянської академії. Згодом академічне красномовство набуло розвитку в стінах Київського, Львівського, Харківського, Одеського університетів.

Видатними представниками українського академічного красномовства в різні часи були Феофан Прокопович, Михайло Максимович, Микола Костомаров, Василь Єрмаков та ін.

Головні ознаки академічного красномовства – доказовість бездоганна логічність, точність мислення, чітка, позбавлена будь-якої двозначності, термінологія, бо наука є точним описуванням реальних, матеріальних явищ світу. Результати наукових досліджень оратори доносять до студентів та учнів, а також до громадськості в дещо спрощеній (адаптованій до аудиторії) формі. Разом з тим школярі та студенти мусять опанувати мову науки, її термінологію та спосіб викладення. Для наукової лекції характерним є виклад, адекватний складності об'єкта дослідження, з використанням наукової термінології. Тому виступи видатних учених перед професійною аудиторією часто важко доступні навіть молодим ученим, не кажучи вже про школярів. Адаптованості матеріалу до свідомості учнів і студентів сприяє використання різноманітної наочності, насамперед із застосуванням мультимедійних засобів.

**Жанрами** академічного красномовства є: *наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція (вузівська та шкільна), реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна (публічна) лекція, бесіда.*

(Сергій Абрамович, Валеріан Молдован, Марія Чікарькова).

Основним жанром академічного красномовства є лекція. Це монологічний вид виступу, який повинен мати зворотний зв'язок з аудиторією, яка не тільки слухає, а й активно сприймає матеріал. Для цього існує певна система прийомів: наприклад, проблемний виклад теми, коли лектор не дає готових оцінок, а розглядає різноманітні, навіть суперечливі наукові погляди. Такий виклад активізує інтерес слухачів до матеріалу та, відповідно, їх розумову діяльність.

У межах кожної наукової дисципліни можна формувати цикл лекцій, які відповідатимуть загальнодидактичним принципам поступовості та дозованості навчання (вступні, узагальнювальні, оглядові та ін.). Дуже важливо, щоб лектор пов'язував новий матеріал з уже вивченим; до лекції можна вводити елементи діалогу з аудиторією (наприклад, коли треба пригадати, що вивчалось на попередніх заняттях).

Навчальна лекція поступово перетворювалася на науково-популярну (публічну). Відвідування занять у XIX ст. було вільним, і лекції талановитих викладачів приваблювали багатьох студентів, а згодом і широке коло зацікавлених. З другої половини XIX ст. лекції вже читаються вченими спеціально для широкої аудиторії. Так виникає науково-популярна лекція. В епоху масових комунікацій, завдяки використанню радіо та телебачення, ця форма пропаганди наукових знань набуває особливого резонансу, зокрема популяризація досягнень медицини – медичні курси, лекції, репортажі та інформації щодо найновіших наукових досягнень, які подають відповідно підготовлені теле- й радіожурна-лісти.

Досвідчені викладачі широко використовують також різноманітні форми діалогу зі слухачами: колоквиум, дискусію, диспут, усну рецензію, обговорення тощо. Деякі з цих жанрів мають письмові аналоги: наукова доповідь –

стаття, усна рецензія – письмова рецензія тощо. Проте під час писемної форми навчання викладач підпорядковує свою промову її законам – він не може жестикулювати, висловлювати свої емоції, робити паузи тощо. В аудиторії ж оратор може використовувати різні засоби впливу на слухачів, аж до акторських прийомів включно.

### **2.5. Судове (юридичне) красномовство**

Судове (юридичне) красномовство – це ораторські виступи юристів, підсудного та цивільних осіб у процесі розгляду судової справи з позицій законодавства.

Судове красномовство виникло в Стародавній Греції як апології – промови на захист самого себе, що їх писали для населення логографи – софісти. У демократичній Греції тоді не було ані державного звинувачення, ані попереднього судового слідства. У пору існування родового полісу суд вершили племінні вожді-царі. В античні часи роль судді взяла на себе держава, відкинувши сваволю полісного суду. Кожен міг звинуватити будь-кого в злочині, а захищатися людина мусила сама, зібравши для того необхідний матеріал і виклавши його красномовно перед судом. Логографи-софісти постали внаслідок того, що не всі вміли себе оборонити. Інколи, правда, замість звинуваченого дозволяли виступати іншій особі, але обов'язково громадянину цієї держави. Судова промова мала приблизно таку структуру: вступ (у якому прагнули схилити до себе суддів); оповідь (виклад фактів справи з точки зору виступаючого); докази своєї правоти й полеміка з супротивником, якого чорнили скільки могли; висновок, що мав стандартний вигляд. Вступ та висновки були типовими шаблонами (С. Абрамович, В. Молдован, М. Чікарькова).

Сучасний суд дуже відрізняється від судочинства античної пори. Це складна процедура, учасники якої чітко розподіляють ролі: прокурор, адвокат, свідки тощо.

Античний «захист самого себе» поступився всебічному вивченню особистості підсудного та обставин справи. Кожне слово тут повинно бути вагомим і точним, особливо в суді першої інстанції, важливою частиною якого є дебати. Успіх справи, торжество справедливості неможливі без відповідної підготовки судочинця чи просто того, хто виступає в суді. Дуже важливо, щоб усі, хто має слово у процесі, вміли виступати публічно, мали відповідну риторичну підготовку.

Особливої уваги потребує підготовка судової промови. Важливо визначити її предмет, види та функції, специфіку словесного оформлення. Судова промова – це промова, звернена до суду та інших учасників судочинства і присутніх при розгляді кримінальної, цивільної, адміністративної справи, в якій містяться висновки щодо тієї чи іншої справи.

В одній із праць російського автора П. Сергеїча (Пороховщикова), створеній на рубежі XIX-XX ст. («Искусство речи на суде»), юридичне красномовство розглядалося не лише як підготовка промови для судового засідання: юридична оцінка дій, моральна оцінка злочину, допит свідків, експертиза та ін. становлять тут лише матеріал для промови. Автор наголошує на потребі вирішення загально риторичних питань: про чистоту мови; про її ясність; про непотрібність витончених, заплутаних зворотів; про пафос; про увагу слухачів; цілий розділ названої праці – «Квіти красномовства» – присвячена мовним прикрасам (антитеза, метафора, порівняння тощо).

Основними особливостями судової промови в порівнянні з іншими видами ораторського мистецтва є: офіційний характер промови; полемічність; спрямованість (до суду); попередня зумовленість змісту (справа, яку слухає суд); підсумковий характер судової промови.

У судовому красномовстві визначають прокурорську (звинувачувальну) та адвокатську (захисну) промови. Крім того, у судових суперечках часом беруть участь громадський обвинувач і громадський захисник, цивільний позивач і цивільний відповідач (або їх представники); потерпілий та його представник, підсудний, у ролі захисників якого можуть виступати його близькі родичі, опікуни або піклувальники.

Судова промова висвітлює громадський погляд та оцінку злочину, особи підсудного з погляду того чи того учасника дебатів. Проте право пропонувати міру покарання або думку про невинність підсудного мають лише прокурор та адвокат; інші лише уточнюють деталі, що допомагають об'єктивно змалювати стан справи. Судова промова ефективно впливає на суд, допомагає формуванню переконань суддів та присутніх у залі суду громадян.

Розрізняють такі різновиди судових промов:

- прокурорська;
- адвокатська;
- самозахисна;
- промова громадського обвинувача;
- промова захисника.

## **2. 6. Церковно-богословське красномовство (гомілетика)**

Церковно-богословське красномовство (гомілетика) – це проповіді, бесіди, напуття, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських конфесій. Гомілетика починається з Нагірної проповіді Христа. Видатними богословами були Іоанн Златоуст, Іоанн Богослов, Василь Великий.

Церковно-богословське красномовство також є одним з найдавніших не тільки в Україні.



Церковне красномовство має **три аспекти**: *богословський* – тлумачення духовного змісту Біблії; *історичний* – історико-археологічний коментар подій Біблії; *літературний* – показ краси біблійного слова як вираз духовного ідеалу.

Основним жанром церковного ораторства є проповідь – коментар до Біблії (хоча християнин мислиться як місіонер, що проповідує при будь-якій нагоді). Проповідь сповнена вірою у втілення абсолютної істини, хоч й не виключає роздумів слухачів над смыслом життя. Проповідь завжди ретельно продумується так, щоб впливати не на розум, а на почуття та емоції віруючих.

Завдяки апеляції до Святого Писання громадські та інші інтереси людини стають «крупнішими», узагальненими. Політичний чи інший аспект, якому потрібно надати місце в проповіді, має органічний зв'язок зі Біблійними сюжетами. Проповідник не відділяє Біблію від мирського, світського, а навпаки, інтенсивно їх поєднує. Події життя служать ілюстрацією до Писання.

У церковній практиці здавна усталилося читання Нового Заповіту відповідно до річних свят та повсякденних богослужінь. Літургічні читання в церкві, починаючи з Пасхи, поділяються на щотижневі цикли, які в сумі своїй підпорядковані розкриттю змісту Нового Заповіту. В усьому цьому є продуманий план, символіка та розвиток ідеї. Саме тому священик мусить чітко усвідомлювати, який з моментів цього плану він сьогодні висвітлює людям, яким чином він пов'язаний з тим, про що говорилося минулого разу, як сьогоднішня проповідь торує розуміння проповіді наступної, що виголошуватиметься потім.

Тема церковного оратора вже сотні років визначена наперед церковним календарем. Але така визначеність зовсім не означає, що церковний оратор не докладає

зусиль для підготовки промовив: розумова робота тут так само потрібна, як і в галузі світського красномовства. Проповідникові навіть важче, бо він мусить знайти популярні ходи й прийоми, які б наблизили Святе Письмо до людини.

## **2.7. Соціально-побутове красномовство**

**Суспільно-побутове красномовство** – це влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті або певної гострої чи цікавої ситуації.

Теоретики Греції та Риму розрізняли красномовство залежно від сфери його застосування. Пишні церемонії, які відігравали велику роль у житті античного суспільства, не мислилися без риторики. Урочисте красномовство, згідно з античними класифікаціями, часто ідентифікували з політичним.

Урочисте красномовство від початку містило в собі жарти й іронію. Так, Горгій виголосив промову на «захист» міфологічної героїні Олени, яка зрадила свого чоловіка Менелая, що й спричинило Троянську війну: виявляється, Олена, що втекла від чоловіка з Нарисом, не заслуговує на осуд... Захист ґрунтується на софістичній тезі, що істина «відносна»...

У пізній античності виділяється вже й суто побутове красномовство («Нікомахова етика»), яке називали тоді гомілетикою (грецький письменник римської пори Плутарх в «Застольних бесідах» називає гомілетикою вміння не пережартувати й не пересваритися під час бенкету).

Соціально-побутове красномовство виникало не лише у вирі подій сьогодення, а живилося епідектичним та політичним красномовством: це природно, бо політика й побут інколи невловимо переходять одне в одне.

Сьогодні жанрами соціально-побутового красномовства є: ювілейні промови, привітальне слово,

застільне слово (тости), надгробне (поминальне) слово. Тут найчастіше йдеться про величання, похвалу тієї чи іншої особистості, групи або явища, тобто можна сказати, що ці промови за своїм духом є панегіричними. Характерною рисою подібного красномовства є ритуальність (ситуація хрестин, весілля, похорону тощо), і це накладає певний відбиток на стиль промови.

Найчастіше такі виступи бувають імпровізаціями, які не готуються заздалегідь. Це невеликі, лаконічні тексти, що не вимагають обов'язкової, звичайної для інших галузей риторики твердої схеми побудови (вступ, основна частина, висновки). Логічна основа тут може бути послаблена; панує емоційна стихія. Ораторові не обов'язково демонструвати академічну ерудицію, знання законів або пропагувати істини релігії (хоча окремі елементи такого роду тільки прикрашають подібне слово). Зате оратор щедро черпає приклади з життєвого матеріалу, з фольклору (наприклад, стихія анекдоту). Стиль може бути від урочисто-величального до «зниженого».

Важко класифікувати численні приклади гострого та переконливого слова в побуті: це може бути «дискусія» про ціну краму на базарі, сварка двох сусідів чи залицяння хлопця до дівчини. Але очевидно, що сфера застосування красного слова тут справді безмежна (С. Абрамович, В. Молдован, М. Чікарькова).

Один із різновидів соціального красномовства – **рекламне красномовство**, мета якого зацікавити аудиторію, привернути увагу до товару чи послуги, вплинути на думки й почуття. Крім мовних засобів, у рекламному тексті важливу роль відіграють кольори, звуки, використання простору. Активно використовують рекламу сучасні ЗМІ.

## 2. 8. Ділова риторика

З давніх часів, поряд з академічним, церковним, дипломатичним, військовим, суспільно-політичним, соціально-побутовим, судовим, виділяють ділове красномовство. В Україні XIX - початку XX століть існували професійно орієнтовані риторики для політиків, юристів, офіцерів. В останні роки сформувалася самостійна галузь науки і практики – ділова риторика. Вона є прикладним напрямком загальної риторики, орієнтованим на озброєння бізнесменів і менеджерів правилами поведінки зі словом, невербальними засобами передачі інформації.

**Ділова риторика** – це наука і мистецтво переконливої й ефективної промови в різних видах (чи жанрах) ділового спілкування. Об'єктом вивчення цієї дисципліни є усні й писемні форми службових документів і промов у діловому спілкуванні, такі, як доповідь на зборах, переговори, договір, заява, наказ тощо.

**Діловий етикет містить дві групи правил:**

- норми, що діють у сфері спілкування між рівними за статусом членами одного колективу (горизонтальні);
- установки, що визначають характер контакту керівника й підлеглого (вертикальні).

**Усні** види ділової риторики поділяють на монологічні та діалогічні жанри.

**Монологічні жанри:**

- привітальна промова;
- торгова промова (реклама);
- інформаційна промова;
- доповідь (на засіданні, зборах).

**Діалогічні жанри:**

- розмова;
- бесіда;
- інтерв'ю;
- переговори;

- дискусія;
- нарада (збори);
- прес-конференція.

**Писемні** види ділової риторики – це численні службові документи: діловий лист, протокол, звіт, довідка, доповідна і пояснювальна записка, акт, заява, договір, статут, положення, інструкція, рішення, розпорядження, указівка, наказ, доручення й інші.

Для ділової риторики характерна чітка регламентованість, дотримання формулярів, своєрідна лексика, повні синтактичні конструкції, тобто все, що забезпечувало б однозначність трактування думок, прозорість, ясність інформації.

#### **Питання для самоконтролю**

1. Що Ви дізналися про класифікацію промов? Поміркуйте, для чого у Вашій професії необхідно знати інформацію про жанри мовлення оратора?
2. Назвіть основні різновиди красномовства й сферу їх застосування.

### ***ЗАСАДИ СУЧАСНОЇ РИТОРИКИ ДІАЛОГУ.***

*Три завдання оратора:*

*що сказати, де сказати, як сказати (Цицерон)*

*Про кожну річ, кожен предмет є дві думки.*

*Боротьбу цих двох думок називаємо діалогом (Протагор)*

#### **Тема: РИТОРИЧНИЙ ДИСКУРС**

##### **Зміст теми:**

1. Поняття про неориторику (загальну риторику).
2. Поняття про риторичний дискурс.
3. Основні одиниці дискурсу.
  - 3.1. Характеристика мовленнєвого акту.
  - 3.2. Мовленнєва ситуація.
  - 3.4. Комунікативно-мовленнєві стратегії й тактики.
  - 3.5. Мовленнєвий жанр.

## 1. Поняття про неориторику

Риторика у вузькому традиційному значенні – це філологічна дисципліна, що вивчає теорію красномовства, способи побудови виразної промови в усіх сферах мовної діяльності. Традиційно риторика вважали наукою і мистецтвом, її порівнювали з поезією, акторською грою на основі важливості творчості, імпровізації в мовленні, естетичної насолоди, яку отримують від публічного «міркування уголос». Такі погляди характерні, наприклад, для Аристотеля, Цицерона, А. Ф. Коні. За твердженням дослідників Є. Ножина, М. Кохтева, Ю. Рождественського й інших, у кожній людині закладений «ген» риторичних здібностей, який можна і потрібно розвивати. У риторичній – найважливішій галузі культури – наука і мистецтво становлять складний сплав, нероздільну єдність.

Відомо, що риторика активно розвивалася в Європі до кінця XVIII століття, в Україні інтерес до неї згас у XIX ст. Ренесанс науки риторики відбувся з 60-х років XX ст. Інтенсивне розроблення проблем вітчизняного красномовства в останні роки пов'язане з тим, що знову виникло замовлення суспільства на людину, що чітко мислить і переконливо говорить, тобто на риторичну особистість. Пожвавилось зацікавлення дослідників риторикою, продовжують формуватися нові та перспективні напрями міждисциплінарних досліджень тексту, техніки мовлення. Риторика в широкому контексті з іншими сучасними науками про мовленнєву поведінку людини вчені стали називати **новою риторикою** або **неориторикою** (термін уведений професором Брюссельського університету Хаймом Перельманом у 1958 р.) чи **загальною риторикою**. Її швидкий і продуктивний розвиток зумовлений появою нових мовознавчих наук: лінгвістики тексту, семіотики, герменевтики, теорії мовної діяльності, психолінгвістики,

що досліджують мовлення і його вплив на аудиторію. Неориторика вивчає шляхи практичного застосування теоретичних здобутків цих дисциплін, спільні проблеми сучасного мовознавства, теорії літератури, логіки, філософії, етики, естетики, психології.

У теорії сучасного красномовства відроджується давнє первісне ядро – концепт переконання, розглядаються форми й методи впливу засобами усного й писемного мовлення. Мета неориторики – визначення найкращих варіантів (оптимальних алгоритмів) спілкування в сучасних умовах. Наприклад, досліджуються ролі учасників діалогу, механізми породження мовлення, мовні переваги мовців тощо. Відтак неориторика – це наука про переконливу комунікацію. Неориторика спирається на традиційні завдання риторики, яка вчила й учить, як здійснювати спілкування, логічно й виразно викладати й розвивати думки, ефективно вживати слова, як користуватися мовною активністю в особистому житті й суспільній діяльності, як виступати перед аудиторією.

Х. Перельман назвав «нову риторіку» мовою в дії. Інтеграція риторики в сучасну науку визначає переосмислення цілей, завдань та її ролі в епоху масових комунікацій. Різні течії в мовознавстві не просто потіснили традиційну риторіку, а значно використали та деякою мірою поглинули її проблематику (це стосується стилістики, поезики, лінгвістики). Так, Ролан Барт наголошує на тому, що нова лінгвістика є «наступницею риторики».

Неориторика є предметом дослідження представників багатьох гуманітарних дисциплін (філософів, лінгвістів, теоретиків літератури). Для них характерне певне коло риторичної проблематики. У США ведуться дослідження за двома напрямками: у сфері риторичної критики та риторичної методології. В Італії – у

сфері літературної критики. У Франції – у межах літературної семіотики та лінгвістики. У Бельгії – як теорія аргументації. Х. Перельман, акцентує увагу на вивченні різних дискурсів. Аргументативна риторика розширила межі логічного аналізу мови та суттєво вплинула на формування проблематики представників французького структуралізму. Теорія аргументації Х. Перельмана дозволяє пробуджувати чи викликати співчуття аудиторії до тих положень, які їй представлені. Він виділяє важливу роль висновку за аналогією, розглядаючи також статус метафори. Тому з'являється можливість об'єднання логічної (функція мови) та естетичної (поетична функція) тенденцій. Р. Барт, Цв. Тодоров, Ж. Женетт, К. Бремон сприяли відродженню риторики. Їх неориторичні дослідження виникли на перетині таких сфер, як літературна теорія, поетика, семіотика, лінгвістика.

Біля витоків сучасного відродження риторики відчутний вплив Р. Якобсона, його книги «Нариси загального мовознавства», у якій досліджуються метафора й метонімія.

У сучасних умовах відроджується теоретична риторика Аристотеля та його послідовників. Антична теорія мовного впливу результативно використовується в лінгвістичних, семіотичних, соціологічних, психологічних дослідженнях. Викладачі Льєжського університету, яких зацікавили питання вивчення засобів художнього вираження, об'єдналися для дослідження актуальної проблематики риторики як теорії фігур. Вони назвали себе «групою м». Представники цієї групи наголошують на тому, що в сучасних умовах риторика є не лише наукою із великим майбутнім, але й модною, вона перебуває на межі структуралізму, нової критики й семіотики.



## 2. Поняття про риторичний дискурс

**Дискурс** у широкому розумінні означає мовлення, процес мовленнєвої діяльності з урахуванням суб'єктів спілкування та ситуації. Дискурс (фр. discours – промова, виступ, слова) – складна єдність мовної практики і надмовних чинників (значуща поведінка, що маніфестується в доступних почуттєвому сприйняттю формах), необхідних для розуміння тексту, єдність, що дає уявлення про учасників спілкування, їхні установки й цілі, умови вироблення і сприйняття повідомлення.

Педагогічний словник-довідник пропонує визначення цього поняття з позицій мовленнєвознавства: дискурс (лат. discursum) – найважливіший складник мовленнєвої події, мовленнєвий і невербальний обмін, що протікає в мовленнєвій ситуації. Цей процес багаторівневий, він містить: 1) – вербальну поведінку; 2) – акустичну поведінку (гучність, висота, темп, паузи, ритм, тембр); 3) кінесичну поведінку (жести, міміка, поза); 4) просторову поведінку (знакове використання простору). Учені досліджували дискурс у різних його виявах, зокрема, Н.Д. Арутюнова, Ф.С. Бацевич, В.І. Карасик, М.Л. Макаров, Г.Г. Почепцов, О.О. Селіванова, Ю.С. Степанов, дали характеристику різним складникам дискурсу.

**Риторичний дискурс** за своєю суттю характеризується як діалогічна структура, що спрямована на вплив, формування системи світогляду, поглядів, суджень. Стрімкий розвиток засобів масової комунікації, ускладнення людської діяльності, трансформаційні процеси мислення, новітні світоглядні парадигми тощо забезпечили поняттю дискурсу винятково активну роль у формуванні нової лінгвістичної концепції.

Риторичний дискурс досліджує Т.А. Івасишина, на думку якої, риторичний дискурс є повноправним видом

комунікації; сьогодні він особливо актуальний для текстів публічних виступів, друкованих публікацій, а також інтернет-сайтів. Риторичний дискурс за своєю суттю характеризується як діалогічна структура, що спрямована на вплив, формування системи світогляду, поглядів, суджень. Таким чином, у центрі уваги перебуває вміння, ядро якого становить концепт *переконання*, що є предметом подальших досліджень.

Розуміння того, що будь-які мовні явища не можуть бути адекватно проаналізовані поза контекстом їх уживання, визначило термін «дискурс», який, залишивши за мовою змістовно-формальні системні характеристики мовлення, сприяв об'єднанню цих понять.

Такий процес зумовлений активізацією вивчення мови як родового поняття стосовно мовленнєвої діяльності, а мовленнєвої діяльності як умови реалізації мовленнєвих здібностей та вдосконалення мовленнєвих навичок. У наукових працях **дискурс** постає як різновид мовлення, побудований згідно з правилами граматики і стилістики, що розвиває комунікативний намір мовця

Появу поняття «дискурс» спричинило формування сучасної когнітивної (**когнітивний – пізнавальний**) структури гуманітарних наук, необхідної для вивчення можливостей мови й комунікаційних моделей.

Незважаючи на дослідження дискурсу в усіх можливих виявах, загальноприйнятого його визначення досі немає. Терміни **дискурс** і **текст** певний час використовували як взаємозамінні поняття. Після появи робіт М. Пеше та М. Фуко ці поняття стали розмежовувати.

Детально проаналізувавши наявні наукові визначення дискурсу, В.І. Карасик робить слушний висновок, що поняття **дискурс** стало ширшим за поняття **мова**.

Нині все більша увага приділяється риторичі, особливу зацікавленість у якій демонструє лінгвістика. Звернення до дискурсу відображає одну з найхарактерніших особливостей сучасної лінгвістики – дослідження в антропоцентричному руслі, зокрема мовного впливу та мовного маніпулювання, що неможливо без розгляду риторичних прийомів і засобів.

В основі теорій сучасних риторичних напрямів лежить класична концептуальна система. Античні мислителі майстерно володіли всіма формами ораторського мовлення, законами логіки, мистецтвом суперечки, умінням впливати на аудиторію.

**Так, риторичний ідеал Сократа можна визначити такими основними параметрами:**

- **діалогічний**: кожен із учасників спілкування виступає як активний суб'єкт власного мовлення й думки; не маніпулювання адресатом, а пробудження його думки є метою мовного спілкування;

- **гармонійний**: головною метою розмови, суперечки, монологу є не перемога і взагалі не боротьба, а об'єднання зусиль учасників спілкування для досягнення спільних цілей;

- **змістовий**: метою спілкування між людьми є пошук та знаходження істини, яка міститься у предметі розмови й може бути розкрита (Анісімова).

Комунікативно-когнітивні аспекти **риторичного дискурсу** полягають у створенні особливої мови як знакової системи, яка служить не лише способом красномовного вираження думок, засобом майстерного спілкування, а насамперед переконання. Ця мовна система складається із спеціальних засобів, які в поєднанні виконують особливу роль у комунікативному висловлюванні за правилами мови. (Т. Івасишина).

Основною ознакою риторичного дискурсу є вплив засобами мови, схилення до певних рішень, змушування повірити, переконатися тощо. Антична риторика вже мала арсенал різноманітних прийомів та способів переконання. Особливо вагомим внеском у риторичну є створені Аристотелем **три види засобів переконання: логічні докази, моральні докази (довіра до оратора) та емоційні впливи**. Необхідною умовою промови було поєднання риторичних засобів і логічного змістового наповнення.

На сьогодні риторичній практиці приділяється особлива увага, що зумовлено формуванням нового типу середовища – інформаційно-комунікативного. Комунікативний простір (комунікативне середовище) до ХХІ століття не був особливим об'єктом дослідження, оскільки проблема самої комунікації не була основним практичним питанням гуманітарних технологій.

Комунікативний підхід до риторичного дискурсу, як зауважує В.А. Маслова, передбачає виокремлення таких категорій:

- учасники спілкування (статусно-рольові й ситуативно-комунікативні характеристики);
- умови спілкування (сфера спілкування, комунікативне середовище);
- організація спілкування (мотиви, мета, стратегії, варіативність комунікативних середовищ);
- способи спілкування (канал, режим, стиль і жанр).

### **3. Основні одиниці дискурсу**

#### **3.1. Характеристика мовленнєвого акту**

Висловлювання оратора в риторичному дискурсі реалізується за допомогою окремих мовленнєвих актів.

**Мовленнєвий акт** (або мовленнєва дія, мовленнєвий вчинок) – неподільна одиниця мовленнєвої поведінки, мінімальна (далі неподільна) одиниця дискурсу.

Мовленнєвий акт – найменша одиниця мовленнєвої поведінки оратора, яка служить для реалізації інтенції (наміру) того, хто говорить – мовця. Відповідає здебільшого одному реченню.

**У мовленнєвому акті виділяють такі дії: локуцію, пропозицію, іллокуцію, перлокуцію.**

**Локуція** (анг. locution – мовний зворот) (локутивний акт) – дія, спрямована на власне вимову звуків; побудова фонетично й граматично правильного висловлювання певної мови з певним смислом і повідомленням. Тобто це дія вимовляння, говоріння.

**Пропозиція** – узагальнений образ ситуації, її мисленнєвий шаблон, пропозиційна дія, тобто здійснення пропозиції, – зв'язування використовуваних знаків з дійсністю.

**Іллокуція** (il – префікс, який має посилювальне значення, і анг. locution – мовний зворот) – втілення у висловлюванні, породжуваному в процесі мовленнєвого акту, певної комунікативної інтенції (наміру), комунікативної мети, що надає висловлюванню конкретної спрямованості. Іллокутивна дія – вираження певного наміру, спрямованого на адресата (похвала, прохання, обіцянка тощо)

**Перлокуція** (лат. per - префікс, який має посилювальне значення, і анг. locution – мовний зворот) – наслідки впливу іллокутивної дії на конкретного адресата чи аудиторію. Перлокутивна дія – це вплив на адресата, що призводить до зміни його поведінки або до доповнення, видозміни його картини світу.

#### **Типи мовленнєвих актів**

Виокремлюють мовленнєві акти - **накази, обіцянки, прохання** тощо (за комунікативною метою).

Класифікація мовленнєвих актів *за інтенцією (наміром) мовця:*

**Репрезентативи** (описування, представлення дійсності); Репрезентативи, або асертиви, зобов'язують мовця нести відповідальність за істинність висловлювання.

**Директиви** (спонукають до вчинків). Директиви змушують адресата зробити дещо.

**Комісиви** (зобов'язувальні, такі, що покладають на мовця певні обов'язки). Комісиви зобов'язують виконати певні дії у майбутньому або дотримуватися певної лінії поведінки.

**Експресиви** (емотиви, такі, що служать для вираження оцінок, емоцій, опису суб'єктивної картини мовця); Експресиви виражають психологічний стан мовця, характеризують міру його відвертості.

**Декларативи** (ритуалізовані мовленнєві акти – призначення на посаду тощо). Декларативи встановлюють відповідність між пропозиційним змістом висловлювання та реальністю.

**Є прямі й непрямі мовленнєві акти.**

**Прямий мовленнєвий акт** передає смисл прямо, без підтексту. Повідомлення, прохання, накази передаються відповідно розповідним реченням, дійсним способом дієслів чи спонукальним реченням, дієсловом наказового способу, питання – питальним реченням тощо. **Непрямий мовленнєвий акт** передає смисл не буквально, а з опорою на підтекст (*Чи не могли б Ви дати мені книгу?* замість прямого *Дайте мені книгу*). У формі запитання міститься прохання. Мовні засоби в непрямих мовленнєвих актах часто стають прагматичними шаблонами, кліше (*Ви не скажете, котра година?*).

Мовленнєві акти об'єднуються в **мовленнєві кроки**. **Мовленнєвий крок** – одиниця не фонетичної й не синтаксичної природи, здебільшого збігається з інтонаційним відрізком мовлення – фразою, що складається з кількох мовленнєвих актів. Мовленнєві

кроки об'єднуються в більші одиниці дискурсу – **мовленнєві цикли**.

Мовленнєві кроки називають також **риторичними кроками**, підкреслюючи функційну природу цієї одиниці мовленнєвої поведінки – здійснення за допомогою неї мовленнєвого наміру мовця.

### 3.2. Мовленнєва ситуація

### 3.4. Комунікативно-мовленнєві стратегії й тактики

Дискурс містить *мовленнєву ситуацію* – ситуативний контекст мовленнєвої взаємодії, набір характеристик ситуативного контексту, релевантних для мовленнєвої поведінки комунікантів. Такі характеристики впливають на вибір адресантом мовних засобів, допомагають адресату розшифрувати їх.

Ще в античні часи приділяли велику увагу не тільки самій промові, а й природним якостям слухачів та індивідуальним властивостям оратора (Платон, Аристотель). Відтоді в описанні структури мовленнєвої ситуації вчені називають щонайменше три компоненти (оратор, промова й аудиторія). Ці ключові компоненти склали напрями в риториці – наука про оратора, наука про промову, наука про аудиторію – вони ж лягли в основу сучасного моделювання комунікативного акту. За Д. Хаймсом, у мовленнєвій ситуації необхідно визначити значущі її **ознаки**, що характеризують мовлення або **риторичний дискурс**:

1) учасники; 2) предмет мовлення; 3) обставини (місце, час тощо); 4) канал спілкування; 5) код; 6) мовленнєвий жанр; 7) подія; 8) оцінка ефективності мовлення; 9) мета як результат мовлення.

Такі ознаки мовленнєвої ситуації співвідносять її з ознаками риторичного дискурсу.

Основною одиницею мовленнєвого спілкування в дискурсі є **мовленнєва подія** – те, що відбувається або відбулося в мовленнєвому спілкуванні; явище, факт спілкування.

До **структури мовленнєвої події** відносять елементи, що в сукупності утворюють „сцену дії” – так званий „позаособистісний контекст події”:

1) тип, жанр події; 2) тема події; 3) функція (повідомлення інформації, перевірка знань, вироблення умінь і навичок тощо); 4) обставини (місце й час).

Іншу групу елементів мовленнєвої події становлять суттєві **ознаки учасників дискурсу**: їхній соціальний статус, ролі стосунки (наприклад, учитель – учні).

**Мовленнєва подія** в дискурсі містить певну послідовність мовленнєвих актів, зокрема:

питання – відповідь – оцінка; правила, норми, що регулюють взаємодію між учасниками спілкування.

### **3.4. Комунікативно-мовленнєві стратегії й тактики**

Для риторики важливими є поняття **комунікативної (комунікативно-мовленнєвої) стратегії** (правил і послідовностей комунікативних дій, яких дотримується адресант для досягнення певної комунікативної мети), **стратегії мовленнєвого спілкування** – оптимальної реалізації інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, контроль і вибір дієвих ходів спілкування і гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації.

**Складниками стратегії** можуть бути *аргументація, мотивація, оцінка, висловлення емоцій, міркування вголос, виправдання, підбурювання* тощо.

Комунікативна стратегія, на думку Ф. Бацевича, охоплює вибір глобального мовленнєвого наміру (констатувати факт, поставити запитання, звернутися з проханням тощо); відбір семантики речення і



позалінгвальних чинників (соціально-психологічних, фізичних, часових обставин), які відповідають модифікаційним комунікативним значенням; визначення інформації на одну тему, одну рему; встановлення співвідношення часток інформації про ситуацію зі станом свідомості співбесідників і чинником емпатії; визначення порядку комунікативних складових; налаштування комунікативної структури на певний комунікативний режим, стиль і жанр мовлення.

Учені виділяють різні за типом мовленнєві стратегії.

Наприклад, Ф. Бацевич виділяє **власне комунікативну** стратегію (правила й послідовності, яких дотримується адресант) і **змістову** (покрокове змістове планування мети висловлювання з використання мовного й позамовного коду для кожного кроку, акту комунікації).

Існує також поділ стратегій мовленнєвого спілкування на

**кооперативні** (неконфліктні: обмінювання думками, поради, розповіді тощо) та **некооперативні** (конфліктні: суперечки, претензії, погрози, ухиляння від відповідей тощо).

Комунікативно-мовленнєві стратегії зумовлені комунікативними інтенціями, комунікативною метою, комунікативною компетентністю учасників спілкування.

Стратегії мовленнєвого спілкування залежать від віку комунікантів, соціальних ролей, національності, загальної культури тощо. Стратегії дискурсу містять комунікативні інтенції, відповідно до цього виділяють такі стратегії: **пояснення, оцінювання, контролю, сприяння, організації.**

Способами здійснення комунікативно-мовленнєвих стратегій є **комунікативно-мовленнєві тактики** – системи комунікативно-мовленнєвих прийомів, лінія поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії,

спрямованої на одержання бажаного ефекту чи запобігання ефекту небажаного.

Виокремлюють такі **комунікативні тактики: раптовість, провокація, апеляція до авторитетів, залучення елемента неформальності, гумор** тощо.

Важливим **засобом реалізації комунікативно-мовленнєвих стратегій** та організації дискурсу загалом є **фрейми** – структури, що формуються у пам'яті людини, репрезентують стереотипні, шаблонні ситуації, допомагають розпізнавати нові ситуації, забезпечують інформацією про послідовність дій (динамічні фрейми), описують стан (статичні фрейми).

Динамічні фрейми існують у вигляді **сценаріїв** або **планів**.

**Сценарії** описують типові ситуації спілкування: назва ситуації, ролі учасників спілкування, причини виникнення певної ситуації, перелік сцен, у кожній сцені набір елементарних дій.

**Плани** – це засоби, за допомогою яких устанавлюються причиново-наслідкові зв'язки між сценаріями. У планах описується стандартна послідовність дій учасників спілкування в конкретних ситуаціях, план містить сцени й сценарії, що допомагають реалізувати мету спілкування.

Статичні фрейми описують стан відповідно до дієслівних та іменних структур (поверхнево-синтаксичні), репрезентують ситуацію на рівні тлумачень слів (поверхнево-семантичні), описують конкретні ситуації (тематичні), репрезентують типи та класи ситуацій (узагальнювальні).

Виділяють уроджені фрейми, що „природно й неминуче виникають у процесі когнітивного розвитку кожної людини”, і фрейми, що засвоюються з досвідом, під час різних видів насамперед навчальної діяльності.

### 3.5. Мовленнєвий жанр

**Мовленнєвий жанр** – це типовий спосіб побудови мовлення в конкретній ситуації, призначений для передавання певного змісту; розгорнена мовленнєва побудова, що містить певну кількість мовленнєвих актів, у яких комунікативний намір кожного мовця підпорядкований його стратегії й тактиці.

Мовленнєвий жанр як одиниця мовлення характеризується певним тематичним змістом, композиційною структурою, відбором фонетичних, лексико-фразеологічних, граматичних, стилістичних засобів й інтенційно-прагматичними особливостями.

Термін уведений російським літературознавцем М. Бахтіним, який розглядав жанри як стійкі типові форми висловлень, вироблені кожною сферою використання мови, що характеризуються певним змістом, стилем як відбором словникових, фразеологічних і граматичних засобів і передусім – композиційною побудовою. У кожній сфері діяльності наявний цілий репертуар мовленнєвих жанрів, який диференціюється та зростає в міру розвитку й ускладнення цієї сфери.

У своїх працях М. Бахтін називає близько тридцяти видів мовленнєвих жанрів, зокрема такі:

*бесіда, лайка, побутове оповідання, військова команда, заперечення, висловлення захоплення, схвалення, ділові документи, щоденник, відповідь, лист, прислів'я, побажання, привітання, осуд, похвала, поздоровлення, наказ, протокол, прощання, публіцистичний виступ, промова, співчуття, згода, жарт, роман, інтимні жарти, запитання, науковий трактат.*

Ця типологія мовленнєвих жанрів свідчить про відсутність єдиного критерію, за яким здійснено поділ. Але сам М. Бахтін запропонував два параметри класифікації: поділ мовленнєвих жанрів на **прості і складні**;

розмежування стандартизованих мовленнєвих жанрів (привітання, повідомлення), у яких мовець мало що може запропонувати від себе особисто, і вільних мовленнєвих жанрів (розповідь, скарга), які існують в усному спілкуванні.

На основі типології дискурсів, розробленої В. Карасиком, виокремлюють **мовленнєві жанри в межах двох типів дискурсів**:

**1. Соціолінгвістичні типи дискурсів** передбачають існування **мовленнєвих жанрів**, пов'язаних з педагогічним (*урок, лекція* тощо), релігійним (*молитва, проповідь*), науковим (*стаття, рецензія, доповідь*), політичним (*публіцистична стаття*), медичним (*анамнези, рецепти*), побутовим (*прохання, співчуття*) і деякими іншими типами дискурсів.

**2. Прагмалінгвістичні типи дискурсів** передбачають існування **мовленнєвих жанрів**, пов'язаних із гумористичним (*іронія, сарказм, анекдот*) та ритуальним (*збори, мітинги*) дискурсами. У значній кількості наукових праць мовленнєві жанри аналізуються апріорно, без спроб окреслити критерії їх розмежування, що свідчить про актуальність проблеми виокремлення мовленнєвих жанрів в дослідженнях учених.

Оратору, безперечно, доведеться опанувати різні мовленнєві жанри відповідно ситуацій спілкування в реальному житті.

### **Питання для самоконтролю**

1. Як розвивається сучасна риторична думка? Що таке неориторика?

2. Схарактеризуйте риторичний дискурс і основні його одиниці.

## Тема: ТЕКСТ У РИТОРИЦІ

### Зміст теми:

1. Поняття тексту в риторичному дискурсі.
2. Складне синтаксичне ціле як одиниця тексту.
3. Період як риторичне поняття.
4. Закони текстотворення.
5. Категорії тексту.
6. Заголовок тексту.
7. Типологія тексту.
  - 7.1. Прецедентний текст.
  - 7.2. Полікодовий (креолізований текст).
8. Текст і дискурс.
9. Основні параметри аналізу тексту й аналізу виголошеної промови.

### 1. Поняття тексту в риторичному дискурсі

Риторика як наука розглядає **текст** насамперед в **аспекті його текстотворення** :

**інтенції** (виникнення задуму тексту, визначання теми, головної думки...), **диспозиції** (планування, розташування матеріалу), **елокуції з елоквенцією** (виклад матеріалу, використання мовних засобів відповідно до задуму), **меморії** (запам'ятовування), **акції** (виголошення).

Згадані розділи риторики – це шлях текстотворення від виникнення задуму та пошуку матеріалу (інвенція) через добір і розташування матеріалу, логічні операції міркування, тези, аргументи й демонстрації (диспозиція) до мовного нарощування тексту, удосконалення мовного вираження, комунікативно-стильової й мовно-жанрової виразності, навіть прикрашальної образності (елокуція з елоквенцією).

Текстотворення стосується не тільки оратора, а й аудиторії (слухачів, читачів, глядачів). Недаремно існує думка, що під час виголошення тексту виникає стільки

варіантів тексту, стільки є слухачів чи читачів (у кожного свій текст).

На етапі виголошення (або друкування) тексту продовжується текстотворчий процес: текст змінюють, доопрацьовують, редагують (акція). На цьому етапі починаються сприймання та розуміння тексту слухачами. Текстотворення ніби поділяється на авторське й слухачьке, або читацьке. Головною вимогою до цього етапу є відповідність обох ліній текстотворення (авторської й слухачької), заради чого й проводять попередню текстотворчу роботу.

Власне текстотворення в мовній комунікації починається з диспозиції і завершується елокуцією.

**Комунікація** (від лат. *communicatio* – єдність, передача, з'єднання, повідомлення, пов'язаного з дієсловом лат. *communico* – роблю спільним, повідомляю, з'єдную, похідним від лат. *communis* – спільний) – це процес обміну інформацією (фактами, ідеями, поглядами, емоціями тощо) між двома або більше особами, спілкування за допомогою вербальних і невербальних засобів із метою передавання та одержання інформації.

На сьогодні в лінгвістиці існує багато підходів щодо визначення поняття „текст”. Таке різноманіття підходів до його тлумачення зумовлене багатьма причинами, передусім важливістю цього поняття для людини, його складністю, а також традицією вивчення його в різних сферах знань. Текст є основним засобом комунікації, допомагає зберігати і передавати інформацію в просторі й часі, фіксує психічне життя індивіда, є продуктом певної історичної епохи, формою існування культури, віддзеркаленням соціокультурних традицій, стереотипів тощо.

Дослідники комунікації також не дотримуються єдиних поглядів щодо визначення сутності поняття

„текст”. Одні вчені ототожнюють процес спілкування з текстом, оскільки вважають його втіленням самої комунікації, а інші беруть до уваги текст як результат спілкування, співвідносячи його з поняттям „дискурс”. Текст вважають основною одиницею дискурсу.

**Текст** – це міждисциплінарний феномен, першооснова для лінгвістики, літературознавства, історії, права і взагалі всього гуманітарного мислення. Обов’язковими ознаками тексту є соціальна та функційна спрямованість, єдність комунікативного завдання, структурно-семантична упорядкованість.

Поширене визначення тексту належить Іллі Гальперіну. На його думку, текстом є „витвір мовленнєвотворчого процесу, з притаманною йому завершеністю, об’єктивованій у вигляді письмового документа, літературно оброблений відповідно до типу цього документа, твір, що складається з назви (заголовка) й низки особливих одиниць (надфразних єдностей), об’єднаних різними типами лексичного, граматичного, логічного, стилістичного зв’язку, та має певну цілеспрямованість і прагматичну настанову”. Усне мовлення, на думку вченого, є спонтанним, незавершеним, а завершеність – це обов’язкова ознака тексту.

Отже, усним текст може бути тільки за умови дотримання вимог до тексту як мовної одиниці – відображати цілеспрямованість, прагматичність, завершеність, зв’язність.

В інших визначеннях указано на можливість існування не тільки писемної, але й усної форми тексту. Наприклад, „текст – результат мовленнєво-мисленнєвого процесу, реалізованого автором у вигляді конкретного письмового (або усного) твору згідно з мотивами, цілями, обраною темою, задумом та ідеєю, який характеризується певною структурною, композиційною, логічною та

стилістичною єдністю” Текст – це результат мовленнєвої діяльності суб’єкта творчості, потенційно спрямованої на певну модель читача”.

Л. Бабенко й Ю. Казарін визначають текст як „словесний мовленнєвий витвір, у якому реалізуються всі мовні одиниці (від звуків до речення) За Н. Валгіною, текст – це об’єднана за змістом послідовність знакових одиниць, основними ознаками якої є зв’язність і цілісність.

Критерій кількості речень у тексті вимагає відповіді на запитання „Чи може бути текстом одне речення? Якщо так, то за яких умов?” Ознак реальної одиниці тексту може набувати й окреме (не періодичної структури) речення, якщо на ньому концентровано особливу увагу, воно „винесене в позицію абзацу й має звичайну для надзвичайної єдності смислової й структурної автономності.

Текст визначають і як елемент комунікативної моделі – середній елемент „схеми комунікації, яку можна уявити у вигляді триелементної структури: автор (адресант) – текст – читач (адресат)”;

як „серединний (проміжний) елемент комунікативного акту текст виявляє своєрідність у кодуванні й декодуванні інформації. Щодо мовця (адресанта) текст є кодованою величиною, оскільки мовець кодує певну інформацію. Для сприйняття вміщеної в тексті інформації читач повинен її декодувати”.

Визначення тексту з погляду комунікативної лінгвістики запропонував Ф. Бацевич: це результат спілкування, його структурно-мовний складник і одночасно кінцева реалізація; „структура, у яку втілюється „живий” дискурс після свого завершення. Текст постає як проміжний компонент комунікації з ознаками результативності й комунікативності, одиниця дискурсу.

На думку Т. Єщенко, текст – це „усне, писемне або друковане структурно і концептуально організоване словесне ціле, що є посередником і водночас кінцевою



реалізацією (результатом) комунікації, феноменом використання мови; форма втілення живого дискурсу після його завершення”. Дослідниця виділяє особливості розуміння тексту з позицій лінгвістики, соціології, риторики, теорії комунікації, теорії жанрів, узагальнює різні визначення тексту, зазначає, що текст як мовознавчий феномен можна кваліфікувати з погляду таких аспектів: 1) посередник і водночас кінцева реалізація (результат) комунікації; 2) структура, у яку втілюється живий дискурс після свого завершення; 3) феномен використання мови; 4) словесне ціле, структурно й концептуально організоване, виражене в письмовій, усній чи друкованій формі; 5) витвір, що співвідноситься з одним із жанрів художньої чи нехудожньої словесності. Це підтверджує багатофункційність тексту як наукової одиниці.

Отже, **текст** – це:

ланка процесу комунікації, проміжний елемент між адресантом і адресатом мовлення;

сукупність мовних одиниць нижчих структурних рівнів;

результат, продукт мовленнєвої діяльності;

спосіб пізнання дійсності, відображення мовної картини світу;

структурна й смислова єдність.

## **2. Складне синтаксичне ціле як одиниця тексту**

Найменша реальна одиниця тексту – складне синтаксичне ціле (надфразна єдність). У писемному мовленні окремі смислові частини тексту оформлені в абзац.

Складне синтаксичне ціле (ССЦ) – це група речень, які об’єднані тісним логічним і синтаксичним зв’язком і являють собою повний порівняно з реченням розвиток думки. Складне синтаксичне ціле і абзац можуть збігатися, а можуть і не збігатися.

*слово – словосполучення – речення – ССЦ – текст*

До одиниць тексту відносять також **період** – речення, що містить дві виразні (в усному мовленні – інтонаційно) структурно-сміслові частини: першу, з кількома повторюваними, однорідними частинами, і другу, значно меншу за обсягом, яка має значення висновку. Період, „хоч і зберігає за собою статус одного речення, становить розгалужену синтаксичну композицію, гармонійно організовані частини якої утворюють складу тематичну і структурну цілісність”.

### **3. Період як риторичне поняття**

Період (гр. *periodos* – коло, коловерть) – риторична фігура, у якій цілісна, завершена думка подається в ускладненому простому реченні, багаточленному складному реченні або кількох окремих реченнях, що структурно й інтонаційно поділяється на дві частини. Перша частина (протазис – підвищення) характеризується нагромадженням інформації, поступовим підвищенням голосу до найвищої точки. Потім настає виразна пауза, завдяки якій звертається увага на зміст наступної частини періоду. Друга частина періоду (апозис – зниження, або наступник) завершує думку різким спадом інтонації і поступовим зниженням тону голосу до рівня початку мовлення. У такий спосіб виходить ніби замкнене інтонаційне коло періоду:

Період з двох частин називають двочленним (гр. *dikolos*), а період з трьох частин – тричленним (гр. *trikolos*).

Період належить до найдавніших фігур античної риторики. Великим майстром періодів був давньогрецький ритор і оратор Горгій, тому період у риториці називають **горгієвською фігурою**. Місткий за змістом, вишуканий за формою і самобутній інтонаційно, період поширився у публіцистиці, поезії, художній прозі.

Частини періоду називають засновком і висновком. За кількістю конструкцій, що входять до них, вони різні, але зміст їх та інтонація створюють враження єдності й рівноваги цих частин. *Фінал періоду називається клаузулою*, він замикає кільце періоду. Нагромадження інформації досягається повторами і паралелізмами синтаксичних конструкцій, тому період має свою змістову, структурно-синтаксичну і ритмомелодійну побудову. Для періоду важливого значення набуває саме звучання тексту, бо виникла ця фігура у Давній Греції, в епоху культури живого вишколеного слова, яка потребувала гармонії думки, змісту, граматичної будови, ритму і мелодії звучання. Тому період частіше використовується у поезії й свідчить про майстерність автора:

Коли весна рожева пролетить  
 І землю всю вбере і заквітчає,  
 Коли зелений гай ласкаво зашумить  
 І стоголосо заспіває,  
 Коли весні зрадіє світ увесь  
 І заблищить в щасливій долі,  
 І ти одна в квітках і травах, в полі десь,  
 Серед весни, краси і волі  
 Не зможеш більше серце зупинить,  
 Що в грудях буде битись, мов шалене.  
 І скрикнеш, // — знай, не долетить  
 Уже твій скрик тоді до мене (О. Олесь).

Пунктуаційна ознака записаного періоду – кома, тире (,-), що виокремлюють частини періоду.

Період виконує різні функції.

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 заграс і

так бадьоро запалає, неначе вабить, і кличе, і навіть надихає (Г. Косинка).

Період може містити кільцевий повтор, що формує рамку строфи чи тексту. Такий період називають **обрамленим**:

Речі прості і чисті люблю я:  
Серце для друзів відкрите,  
Розум до інших уважний,  
Працю, що світ звеселяє,  
Потиск руки мозолястої,  
Сині світанки над водами,  
Шум у лісі зелений і шум золотий,  
Спів солов'їний і пісню людську,  
Скромну шипшину і горду троянду,  
Мужність і вірність,  
Народ і народи //—  
Я люблю (М. Рильський).

#### 4. Закони текстотворення

Текст як цілісне утворення організований за певними законами. Закони прагматичних, семантичних і комунікативних процесів, що організують мовний матеріал для створення цілісного утворення – тексту. Ці закони керують текстотворенням на глибинному рівні або переходом з глибинного рівня на поверхневий.

Так, **закон інкорпорування** (лат. *incorporatio* – вміщення, включення до свого складу) – провідний універсальний закон глибинного рівня тексту, який полягає в тому, що кожне наступне речення вміщує попереднє в якості особливого компонента. Цей закон викликає актуальне (комунікативне) членування речення – поділ на дві частини: тему (предмет мовлення) і рему (інформацію про предмет мовлення).

Приклад: *Люди сиділи в залі. Там вони дивилися виставу.* Перше речення позначимо як  $S1 = t1r1$ . (t – тема, r

– рема). Друге речення – як  $S_2 = t_2r_2 == (t_1r_1) r_2$ . Друге речення містить зміст попереднього: *Там (у залі) вони (люди, що сиділи) дивилися виставу.*

**Закон контамінації** (лат. *contaminatio* – змішування) – охоплює процеси переходу з глибинного рівня тексту на поверхневий, регулює взаємне пристосування форм речень, розташованих у тексті одне за одним. Необхідність такого пристосування спричинена законом інкорпорування. Контамінація може сприяти уникненню повторів, ліквідації зайвих суб'єктів (хто діє) або предикатів (інформація про дію). У наведеному вище прикладі іменник *люди* з першого речення відтворено в другому за допомогою займенника *вони*. У прикладі *Дівчина співала. Спів її був чарівний* форма вираження дії у першому реченні (дієслово) перетворилася в другому реченні в іменникову форму – *співала* – *спів*.

### 5. Категорії тексту

Категоріями тексту називають „суттєві, обов'язкові, концептуальні характеристики тексту”. Кількість категорій у науковій літературі визначають по-різному. Назвемо основні з них.

**Комунікативність** як концептуальна характеристика тексту об'єднує всі інші категорії, адже бути засобом комунікації – основне призначення будь-якого тексту. Комунікативність як окрему категорію вчені трактують неоднозначно. Здебільшого її розглядають як ознаку цілісності та єдності тексту – комунікативну єдність поряд з тематичною та структурною. Комунікативна єдність зумовлена комунікативною цілеспрямованістю тексту. Схиляємося до думки, що категорія комунікативності тексту має виявлення в багатьох способах і засобах орієнтування на інтереси учасників спілкування, у можливості прогнозування ходу думок, у створенні

емоційного настрою та співробітництва в процесі дискурсу.

Комунікативність тексту зумовлена такими його *ознаками*: текст – ідеальна вища комунікативна одиниця, у ньому функціують одиниці всіх мовних рівнів і виявляють свої можливості впливу на адресата мовлення; текст – поняття комунікативне, орієнтоване на виявлення своєрідності певного роду діяльності; текст являє собою основну одиницю комунікації, спосіб збереження й передачі інформації, форму існування культури, продукт певної історичної епохи, відображення психічного життя індивіда; текст можна визначити як мовленнєвий твір, концептуально зумовлений (тобто такий, що має ідею) і комунікативно орієнтований в межах певної сфери спілкування.

**Зв'язність** (когерентність, когезія – від англ. *cohesion* – зчеплення) – це основний текстотвірний чинник, що формує смисл висловлювання. Під зв'язністю розуміють взаємозалежність елементів тексту на різних мовних рівнях – лексичному, граматичному, стилістичному тощо. Для позначення особливих засобів зв'язку, що забезпечують континуум (логічну послідовність), взаємозалежність окремих повідомлень, фактів, дій тощо, у науковій літературі вчені вживають термін *когезія*. Когезія, за визначенням І. Гальперіна, – внутрішньотекстові зв'язки, що реалізовані за рахунок різноманітних мовних засобів (засобів зв'язку). Когезія часто вибудована на основі асоціативності (подібно до того..., він пригадав..., у нього виникла думка...тощо). Використовують і термін на позначення смислової зв'язності – *когерентність*.

Виділяють такі основні **типи зв'язності тексту**: зв'язність *радіального типу* (зв'язність за співвіднесеністю), коли окремі частини тексту зв'язані не безпосередньо одна з одною, а тільки „пучковидно” з

темою усього тексту (словники, питальники тощо); зв'язність *лінійного типу*, коли окремі частини тексту, наприклад, висловлювання, зв'язані безпосередньо одна з одною, залежать одна від одної. У дискурсі виділяють *послідовний (ланцюговий) і паралельний способи зв'язку між реченнями та контактний і дистантний види зв'язку*, що виникають між реченнями та складними синтаксичними цілими.

Послідовний зв'язок виникає тоді, коли певний елемент попереднього речення стає вихідним пунктом у наступному і вимагає подальшого розгортання думки. Паралельний зв'язок „полягає в цілковитій рівнозначності певних елементів у контексті мовної одиниці більш високого рівня. Ця рівнозначність, як правило знаходить формальний вияв у структурній подібності”, передбачає повторювання сполучників, сполучних слів, прислівників, займенників тощо. Паралельний спосіб поєднання речень часто властивий емоційно забарвленому тексту. Речення здебільшого мають однакову будову (синтаксичний паралелізм). Особливої експресії висловлювання досягає, коли синтаксичний паралелізм поєднаний з анафорою – лексичним повтором.

Мовні засоби та механізми, що забезпечують зв'язність тексту, різноманітні.

Структурний простір тексту передбачає з'ясування ***способів і засобів міжфразового зв'язку***. *Послідовний, або ланцюговий*, зв'язок передбачає, що „нове” першого речення стає „даним” другого, „нове” другого стає „даним” третього і т. д.; для *паралельного зв'язку* „дане” – наскрізне, тобто кожне наступне речення розкриває предмет мовлення за допомогою нової інформації.

*Мовні засоби міжфразового зв'язку* – це мовні одиниці, які забезпечують єдність змісту тексту або виражають логічні зв'язки між частинами тексту. До

мовних засобів міжфразового зв'язку відносять: *лексичний повтор, займенники, сполучники, прислівники, слова однієї тематичної групи, синоніми, антоніми, повтори лексем, спільнокореневі слова, дієслівні форми* тощо. У художніх творах наявні *контекстуальні синоніми* – мовні одиниці, що близькі за значенням лише в певному контексті.

Серед мовних засобів міжфразового зв'язку, що забезпечують семантичну єдність тексту, виділяють одиниці, які створюють *предметно-логічну сітку висловлювання*. Це *тематично близькі групи слів, протилежні за змістом слова*, за допомогою яких створюють контрастні картини, забезпечують зіставлення двох різко відмінних тематичних ліній.

Головною вимогою тексту є змістовий зв'язок між реченнями. Крім тематичної єдності, для будь-якого тексту важлива послідовність розташування речень і завершеність викладу. Це забезпечує реалізацію поставленої автором комунікативної мети, що реалізується у сприйнятті реципієнтом основної думки тексту – це та проблема, над якою автор змушує замислитись, це те, що стверджується в тексті й здебільшого пов'язане зі змістово-концептуальною інформацією. **Тема тексту** – це предмет судження або викладу, коло певних питань, які об'єднують зв'язне висловлювання в єдину смислову цілісність. **Підтема** – складова частина теми (підтеми виділяють під час складання простого плану тексту). **Мікротема** – складова частина підтеми (мікротеми є підпунктами складного плану). Сукупність змісту часткових тем має вичерпувати зміст загальної теми. **Основна думка тексту (ідея)** – це та проблема, над якою автор змушує замислитись, це те, що стверджується в тексті. Ідея тексту здебільшого пов'язана зі змістово-концептуальною інформацією.

Основу зв'язності тексту складає **закон** його побудови, що передбачає конструювання кожного



наступного речення з використанням попереднього (певної його частини, переданої іншими мовними засобами). У кожному наступному реченні міститься зміст попереднього й виражається іншими граматичними формами.

Теорія *актуального (комунікативного) членування речення* допомагає зрозуміти цей закон. Речення має дві частини: відносно відому за певних умов спілкування, предмет мовлення (*відоме, дане, тема*) і нову інформацію, що збагачує, розвиває смисл висловлювання (*невідоме, нове, рема*). Текст як цілісне, зв'язне утворення містить окремі речення за умови повторення в темі (даному) наступного речення частини інформації попереднього речення. Наявна певна комунікативна наступність між реченнями, що допомагає відтворити логіку розвитку думки, підпорядкувати мовні засоби, порядок слів, логічний наголос тощо реалізації комунікативного наміру.

**Цілісність.** Категорію *цілісності* дослідники визначають як функційно-комунікативну співвіднесеність тексту з одним об'єктом. Передати цілісність – є головним завданням комунікації, всупереч наявними в тексті розчленованості й деталізації. Цілісність постає певним інваріантом змісту, вираженим за допомогою мовного коду й позамовних засобів спілкування. Ця категорія може бути реалізована в синонімічних один до одного текстах, зокрема в *первинному* тексті – конспекті або рефераті первинного тексту – анотації (*вторинному* тексті). Цілісність передбачає спрямування кожної мовної одиниці на реалізацію головної мети тексту. Найважливішою з характеристик тексту, розглянутого як результат комунікації, є його цілісність. Вона містить три складники: *смыслову цілісність, комунікативну та структурну єдність*.

*Смислово цілісність* тексту характеризують такі елементи, як: загальний контекст (загальна думка, ідея, смисл); змістовна структура тексту; логічна будова (послідовність представлення та зв'язку певних фрагментів змісту).

*Структурна єдність тексту* – це конкретний знаковий вираз тексту у вигляді мовних засобів. Якщо йдеться про текст вербальної мови, то ними є фонемі, лексеми, синтаксеми та інше. Досліджуючи фонетичний аспект тексту представники комунікативної лінгвістики вивчають звукову будову мови, її акустичні та артикуляційні властивості. Лексичний аспект складає аналіз застосування слів та інше.

*Комунікативна єдність* тексту полягає в поєднанні різних каналів, засобів і форм, що дозволяють впливати на ментальну сферу людини, емоційний стан та волю, з метою досягнення головної мети повідомлення.

**Членованість** тексту полягає в його здатності бути поділеним на певні смислові, структурні частини. Текст може бути поділений на складні синтаксичні цілі (одиниці, що є меншими за речення, але більшими за текст стосовно змісту й форми).

**Інформативність** тексту (від лат. *information* – повідомлення про стан справ, відомості про щось) у лінгвістиці визначають як предметно-смисловий зміст тексту – об'єкт сприймання, зберігання й перероблення з тією чи тією метою. Повідомлення існує в таких видах інформації: *змістово-фактуальній, змістово-концептуальній і змістово-підтекстовій*. Інформативність тексту представлена окремими його тематично-структурними компонентами – тобто частинами, що виконують певну функцію: описову, пояснювальну, розповідну, ілюстративну, мотивувальну тощо.

*Змістово-фактуальна інформація* – це експліцитне (прямо виражене за допомогою мовних засобів) повідомлення про факти, події, процеси, що були, є й будуть відбуватися в дійсному або в уявному світі. Одиниці мови змістово-фактуальної інформації здебільшого використовують у „прямих, предметно-логічних словникових значеннях, що закріплені за цими одиницями соціально зумовленим досвідом”.

*Змістово-концептуальна інформація* містить авторське, індивідуальне розуміння зв'язків між подіями, явищами, їх значення в житті народу. Така інформація є „творчим переосмисленням названих фактів, подій, процесів, представлених автором у створеному ним уявному світі”.

*Змістово-підтекстова інформація* виражає властивості мовних одиниць породжувати асоціативні й конотативні значення, нарощувати смисл висловлювання. Підтекст сприймається читачем на основі розуміння, розшифрування незвичних комбінацій мовних одиниць, особливої структури твору, символіки мови. Тема тексту здебільшого пов'язана з інформацією змістово-фактуальною, а основна думка – із змістово-концептуальною. Ідейно-тематична єдність тексту створює його смислову цілісність.

Про різний ступінь інформативності тексту свідчить суб'єктивний чинник сприймання інформації відповідно до різних соціокультурних умов. Визначення цінності тієї чи іншої інформації зумовлене провідними чинниками певного дискурсу та відбитими в ньому способами уявлень про довілля, духовність людей, їх культурні надбання тощо.

Інформативність по-різному виявляється в текстах різних стилів, жанрів, типів мовлення. Тексти наукового стилю завжди розраховані на певне коло читачів, які

мають достатній рівень підготовки до сприймання відповідного матеріалу. Інформація про світ, відтворена в художньому мовленні, пов'язана з індивідуальним досвідом, психологічними особливостями учасників спілкування.

Поряд з названими категоріями текст характеризується ще такими поняттями, як **контекст, плани тексту, компоненти тексту, типи мовлення**.

**Контекст** як текстове лінгвістичне поняття у вузькому значенні це – сукупність мовних одиниць, розташованих поряд. У комунікативній лінгвістиці, дискурсології, риториці використовують термін контекст у широкому значенні – це ситуація спілкування, тобто умови, час, простір тощо.

Сприймання адресатом змісту тексту залежить не лише від того, наскільки точно, послідовно й виразно він викладений, але й як сам контекст сприяє однозначному розумінню кожного з компонентів висловлювання. Комунікативно важливі не тільки самі факти, але й їх інтерпретація, адже однакові факти мають різне пояснення залежно від позиції, світогляду, уподобань авторів – від широкого контексту.

Крім звичайного, лінійного, або *горизонтального контексту*, під яким розуміють усю сукупність мовних одиниць, розташованих поряд, існує „*вертикальний*” *контекст* – той рівень загального розвитку або спеціальної підготовки, на наявність якого в адресата розраховував автор. За відсутності такого рівня контакт, комунікативний акт не відбудеться. Людина без спеціальної підготовки не сприйме, скажімо, зміст наукової праці вузької проблематики, хоч яким би ідеальним не був її виклад.

Кожен автор у процесі роботи мусить прагнути так оформити текст, щоб він повністю виражав задум, ніс у собі весь обсяг фактуальної і концептуальної інформації,

був доступним для адресата, дозволяв сприйняти висловлений зміст, тобто забезпечував ефективність мовної комунікації. Це значною мірою залежить від побудови тексту та продуманого вибору мовних засобів.

На відбір мовних засобів впливає комунікативний намір мовця – *комунікативна інтенція* (від лат. прагнення, бажання), наділення тексту індивідуальними смислами. Комунікативна інтенція реалізована в *планах тексту* – внутрішньотекстових об'єднаннях елементів текстової інформації, зумовлених інтересами учасників спілкування, характером предмета мовлення та правилами мовленнєвої комунікації.

*Фоновий (релятивний) план* містить таку інформацію для реципієнта (адресата), що попередньо повідомляє про хід розкриття теми або супроводжує розгортання змісту тексту.

*Сюжетний (референтний) план* передбачає характеристику предмета мовлення.

*Авторський план* – авторські відступи, оцінки, характеристики.

У структурі тексту виділяють *компоненти тексту* – тематичні, а іноді структурно самостійні частини тексту, у яких відображені типові для текстів певного жанру фрагменти дійсності, інформація про які складає предмет мовлення в тексті. Так, наприклад, в анотаціях на художні твори використовують кілька компонентів з такого набору: характеристика теми та ідеї твору; загальна оцінка твору; короткі відомості про автора, його творчість; характеристика структури твору, короткий переказ фабули; характеристика головних героїв; характеристика місця твору серед інших творів схожої тематики; розповідь критиків про кульмінаційну подію твору.

У широкому значенні *компоненти тексту* – це частини тексту, які виконують певну функцію: описову;

розповідну; пояснювальну; функцію передавання міркувань автора тексту; функцію передавання чужого тексту; мотивувальну; ілюстративну тощо. Компоненти тексту можуть збігатися зі складним синтаксичним цілим, параграфом у підручнику, розділом у повісті чи романі.

Одним із вирішальних чинників, що визначають структуру тексту, є *тип мовлення*. Відомо, що найважливішими типами монологічного викладу фактичного матеріалу є *розповідь, опис і роздум (міркування)*. В основі цього поділу лежить передусім комунікативна роль висловлювання, що не може не позначитися на всій його структурі: будь-яке висловлювання мусить бути побудоване так, щоб зміст усіх речень, що до нього входять, містив у підсумку опис одного предмета, розповідь про одну подію, обдумування однієї тези, тобто забезпечував висвітлення теми й висловлення головної думки. Кожен тип мовлення, залежно від мети та обставин мовного спілкування з адресатом, реалізований у висловлюваннях певного стилю, і це теж позначено на структурі текстів.

Усебічний розгляд питання про залежність структури тексту від типу й стилю висловлювання – завдання дуже складне. Труднощі зумовлені передусім тим, що в чистому вигляді розповідь, опис і роздум як окремі завершені висловлювання існують рідко й не в усіх стилях мовлення. Так, роздуми зустрічаємо в деяких ділових документах (доповідна записка з пропозиціями і їх обґрунтуванням), у підручниках (геометрична теорема і її доведення) тощо. Описи як самостійні висловлювання належать здебільшого до ділового та наукового стилів (опис будови приладу для полегшення користування ним, опис загубленого предмета, опис приміщення, у якому проживає сім'я, зовнішній вигляд людини, яку потрібно розшукати, опис певного виду рослин чи тварин в енциклопедичних

виданнях чи наукових журналах). Стисла розповідь реалізована у формі звіту (ділового або наукового), газетної інформації.

Частіше ж можемо спостерігати той чи той тип висловлювання (особливо роздум та опис) у вигляді фрагмента більшого тексту. У наукових текстах власне міркування поєднуються з описом процесів, повідомленням і поясненням фактів. У публіцистичних та художніх текстах роздуми пов'язують попередні фрагменти. Опис, особливо в художньому тексті, підпорядкований значно ширшим ідейно-естетичним завданням. Здебільшого в тексті поєднані елементи різних типів мовлення.

### **6. Заголовок тексту**

Тема й основна думка пов'язані із *заголовком* тексту. Заголовок – це назва твору, перше слово, словосполучення або й речення, з якого починається сприймання й розуміння висловлювання, „ознайомлення з будь-яким мовленнєвим твором”. Назва твору узагальнює весь його смисл, інформує про предмет мовлення та про те, що з ним відбувається чи який він є. Правильне тлумачення заголовка твору, визначення його функцій сприяє засвоєнню всього висловлювання, розв'язанню певних дидактичних завдань. Під час аналізу слід ураховувати, що заголовок виконує дві взаємопов'язані *функції* – *номінативну* та *предикативну*. Заголовок може вказувати на тему або основну думку твору, нести інформацію про тип мовлення, структуру тексту, передавати асоціації тощо.

Функції заголовків зумовлюють їх класифікацію відповідно до *семантичного* та *структурного підходів*.

*Семантичний підхід* ґрунтується на взаємозв'язку заголовка та змісту тексту. Виділяють *заголовки-теми*, що охоплюють семантичне поле „персонаж”, „предмет”,

наприклад: „Підкова”, „Телесик” (В. Голобородько), „Пілот”, „Хлопчик” (Г. Половинко); „простір”: „Ліси”, „Стрілецький степ” (Г. Половинко), „Степ” „В Кременському лісі” (Г. Гайворонська); „час”: „Час”, „Ранок” (Г. Гайворонська); „подія”: „Полювання” (Г. Половинко); „образ”: „Жайворя” (Г. Гайворонська). *Заголовки-реми* виражають основну думку твору. Вони можуть характеризувати персонаж: „Самотній орел”, „Золота цибулина” (Г. Половинко); подію, явище: „Світ прекрасний і добрий” (Г. Гайворонська); стан, емоції персонажа: „Моя оголена душа” (Г. Гайворонська), „Втомився” (Г. Половинко); проблеми, висновки: „Віки тебе любитиму” (Г. Гайворонська). Підкреслюють основну думку тексту й *заголовки-асоціації*, наприклад: „Блакитна дівчина”, „Чорна рілля” (В. Голобородько).

*Структурний підхід* зумовлений побудовою тексту, типом мовлення. На основі цього підходу виділяють *заголовки-описи*: „Малий хованець” (В. Голобородько); *заголовки-розповіді*: „А від річок лишилися ривчаки”, „Не знайшлося притулку Мазепі” (І. Низовий); *заголовки-міркування*: „Я проти екстремізму” (І. Низовий).

## 7. Типологія текстів

За соціологічним критерієм відповідно до форми вираження виділяють тексти усні та писемні.

Останнім часом поряд з усними та писемними текстами називають також нелінійні – **гіпертексти**, що мають своєрідну візуальну форму, „у яку закладений фактичний матеріал і можливість майже безпосереднього спілкування, багата параграфеміка, символічні позначення, прихована пластична структура, абстрактні поняття й почуттєві образи”. **Гіпертекст** визначають як: особливий метод побудови інформаційних систем, що забезпечує прямий доступ до інформації на підставі логічного зв'язку між її блоками; систему представлення текстової



інформації у вигляді мережі пов'язаних між собою текстових та інших файлів, яка застосовує нелінійний, асоціативно-фрагментарний і сітковий принцип репрезентації інформації.

Соціологічний критерій допомагає також виділити *функційно-жанрові різновиди текстів*, як-от: *побутово-розмовні, офіційні, художньо-белетристичні*.

За функційним виявом тексти поділяють на *інформаційні, емотивні, фатичні, поетичні, метамовні*.

У межах психологічного критерію здійснюється класифікація текстів за мірою спонтанності – *спонтанні та підготовлені*; за мірою алгоритмізованості/евристичності – *фіксовані* (наприклад, заповнення формуляра), *напівфіксовані* (вітання, прощання, подяка тощо) та *нефіксовані* тексти.

Власне комунікативний критерій виокремлює тексти, *спрямовані на процес* (розповіді, традиційні мемуари тощо), і тексти, *спрямовані на результат* (наукові тексти, ділові листи тощо). Залежно від комунікативної мети є *тексти-розповіді, описи й міркування (роздуми)*.

Слушним є поділ текстів за характером авторства: *первинні* (оригінальні), *вторинні* (створені на основі первинних, наприклад конспекти, шкільні перекази) і *первинно-вторинні* (огляди літератури, реферати проблемного типу, шкільні твори); за способом передачі *фабули: неперечно-фабульні та перечно-фабульні*.

Досить логічною виявилася класифікація текстів за плануванням у них однієї з головних функцій мови, серед яких стиржневими є такі п'ять: *комунікативна* (засіб передачі інформації), *пізнання* (світомоделювання), *повідомлення* (інформування), *впливу* (прагматики, спонукання), *естетична* (цілісності, краси). Домінування однієї з названих функцій і дозволяє створювати відповідні комплекси текстів, якими послуговується певне соціально-

професійне угруповання: світомоделювальна породжує науково-технічний функціональний стиль, інформативна – діловий, спонукальна (прагматична) – публіцистичний, естетична – белетристичний, комунікативна – побутовий.

За ціннісним спрямуванням у дискурсі виділяють тексти

*прецедентні* (еталони культури народу, „інтелектуально-емоційні блоки”, стереотипи, зразки, що мають особливу цінність для риторичної особистості);

*культуроснавчі* (відображають культурні цінності народу, естетичні за змістом, структурою й лексичним наповненням);

*патогенні* (здійснюють негативний вплив на свідомість та поведінку адресата).

Особливо важливий прецедентний текст, основними ознаками якого є хрестоматійність, особлива значущість для великої кількості осіб і для окремої особистості та багаторазове звернення до нього підчас спілкування в різних ситуаціях.

На противагу таким текстам, тексти *патогенні* тексти завдають або можуть завдати шкоди моральному чи психологічному здоров'ю особистості чи спільноти, паплюжити гідність людини чи релігійні її почуття. До патогенних текстів належать такі, що загрожують суспільній моралі, націлені на піддрив національних та державних інтересів, які мають шкідливий вплив на людину. Шкідливим можна назвати текст, який виражає неповагу до мовних традицій народу, зневагу до вироблених правил (тексти з помилками в написанні власних назв, із недбалим пунктуаційним оформленням; примітивні мовні ресурси для передачі думок в Інтернеті оточують учнів і студентів і теж завдають шкоди риторичній особистості).

Для риторики важливим є поняття „**прецедентний феномен**”, до якого відносять не лише *прецедентні тексти*, а й *прецедентні імена*, *прецедентні висловлювання*, *прецедентні ситуації*. Джерелом навчальних прецедентних феноменів є класичні літературні твори, фольклор, тексти промов тощо.

Прецедентні феномени засвідчують належність мовної особистості до певної доби, її культури, слугують виразником особливостей епохи, нації, соціуму, а відтак постають ціннісним джерелом для реалізації виховної мети навчання. Прецедентні тексти – явище багатоаспектне, а тому й розглядають його з різних ракурсів – з огляду на лінгвістику тексту, психолінгвістику, теорію мовленнєвих актів, когнітивну лінгвістику, риторику.

### **7.1. Прецедентний текст**

Дослідники вважають, що прецедентні тексти – це тексти, важливі для конкретної особистості в пізнавальному й емоційному планах, добре відомі її широкому оточенню, часто вживані особистістю в мовленні. Такі тексти зафіксовані у свідомості носіїв мови та є так званими „готовими інтелектуально-емоційними блоками”, стереотипами, зразками, мірками порівняння, що допомагають людині орієнтуватися в ментальному та вербальному просторах. Основними ознаками прецедентних текстів є їх особлива значущість для окремих особистостей і для значної кількості осіб, а також багаторазове звернення до прецедентних текстів у дискурсі цих особистостей; це так званий хрестоматійний текст, який відомий усім мовцям.

В. Красних висловлює слушну думку по те, що однією із основних ознак прецедентного феномена є здатність виконувати роль еталона культури. Саме ця ознака прецедентних текстів зумовлює їх соціокультурний потенціал.

Прецедентні тексти формуються з класичних літературних творів, Святого Письма, Корану, фольклорних шедеврів, театральних вистав тощо. Інколи їх називають хрестоматійними, а незнання їх свідчить про низький освітній та культурний рівень. Інколи такі тексти (або фрагменти тексту) існують в іншому тексті, актуалізація їх змісту відбувається за допомогою відсилання, цитування чи натяку. У широкому розумінні прецедентний текст – певний текст, зображення чи мелодія, які відомі певній спільноті, та для нагадування (використання) яких достатньо цитати, алюзії, натяку.

Головним ефектом використання прецедентних текстів постає збагачення спілкування: немає потреби переказувати фабулу та описувати персонажів відомого фільму, а достатньо процитувати кілька вдалих фраз – усе інше співбесідник згадає сам. Чим більше текстів для конкретної спільноти є прецедентними і чим більшу сферу вони охоплюють, – тим міцнішою є ця спільнота, тим глибші її внутрішні зв'язки і тим легше здійснювати спілкування, об'єднуватися навколо значущого й вагомого. Так, у патріотично налаштованих людей, коли грає державний гімн, є відчуття „мурашок на шкірі”. Значення прецедентних текстів настільки велике, що окремі людські культури можна розглядати як спільноти з різними сукупностями прецедентних текстів.

Але науковці не дійшли спільної думки щодо визначення прецедентного тексту, адже кожен із них додає до нього певні аспекти. Зокрема Ю. Караулов прецедентними назвав тексти, „значущі для тієї чи іншої особистості в пізнавальному й емоційному плані, які мають надособистісний характер, тобто добре відомі й широкому оточенню цієї особистості, включаючи її попередників та сучасників, та, врешті-решт, ті, звернення до яких поновлюється неодноразово у дискурсі цієї мовної

особистості”. Прецедентні тексти можна було б назвати хрестоматійними, оскільки навіть за умови, що вони не входили до програми загальноосвітньої школи, ці зразки є відомими для мовців, які прочитали їх самостійно або почули від інших. Хрестоматійність і загальновідомість прецедентних текстів зумовлена тим, що вони виходять за рамки того виду мистецтва, де споконвічно виникли, втілюються в інших сферах, стаючи фактом культури в широкому розумінні слова.

Г. Слишкін розглядає прецедентні тексти дещо ширше, не обмежуючи кількості носіїв прецедентних текстів. На його думку, можна говорити про прецедентні тексти для вузького кола людей, тобто малих соціальних груп (сімейний, студентської, ін.). Також функціонують так звані „короткочасні” прецедентні тексти, що стають такими на відносно короткий час. Вони можуть бути невідомі попередникам певного мовця. Крім того, існує вірогідність зміни або взагалі зникнення ще в поколінні цього мовця (наприклад рекламний ролик, анекдот). Однак під час активного функціонування вони мають велике значення, а ремінісценції, що на них ґрунтуються, часто використовуються в цей проміжок часу.

Отже, „будь-яку послідовність знакових одиниць, що характеризується цілісністю та зв'язністю і має ціннісну значущість для певної культурної групи”, пропонує розуміти під прецедентним текстом Г. Слишкін.

А. Баранов та Ю. Караулов зазначають, що прецедентний – це „текст, фіксований у свідомості носія мови певної мовної спільноти, що представляє факт культури в широкому розумінні й актуалізує певну ситуацію”.

Способи існування та функціонування прецедентних текстів в суспільстві є досить одноманітними. Ю. Караулов виділяє три типи:

- *натуральний спосіб* (текст у первинному вигляді, що доходить до читача/слухача як прямий об'єкт сприйняття, розуміння, переживання, рефлексії);

- *вторинний спосіб* (передбачає або трансформацію вихідного тексту в інший вид мистецтва, призначений для безпосереднього сприйняття, або вторинні роздуми з приводу вихідного тексту, представлені в критичних і літературознавчих (мистецтвознавчих) статтях, рецензіях, дослідженнях);

- *семіотичний спосіб* (звернення до оригінального тексту за допомогою натяку, відсилання, ознаки; у процес комунікації включається або весь текст, або співвідносні з ситуацією спілкування чи більш масштабною життєвою подією окремі його фрагменти).

Розглядаючи поняття прецедентності, вчені встановили, що прецедент – це своєрідний приклад, еталон. Дослідник цього явища Ю. Прохоров вважає що „до складу прецедентів включаються зразкові факти, які є моделлю для відтворення схожих фактів, що постають у мовленні як певні вербальні сигнали, актуалізують стандартний зміст, який не створюється знову, але відтворюється”. Отже, система еталонів прецедентних феноменів являє собою систему еталонів національної культури, втілення взаємозв'язку умов існування народу, його історії, мови та ментальності.

Характеристику прецедентності у тексті можна визначити, спостерігаючи процес творення прецедентних текстів. Мовній особистості властива сукупність уявлень, пов'язаних між собою та закріплених у національно-культурній свідомості (асоціативні зв'язки). Ця сукупність уявлень може народжувати різні тексти. Один із таких текстів стає знаком більшості носіїв мови і починає сприйматися як еталон, набуває статусу прецедентного. У членів культурного соціуму створюється інваріант

сприйняття таких текстів (структурована сукупність уявлень про певний прецедентний текст). Саме існування цього інваріанту робить текст прецедентним. Важливою ознакою прецедентного тексту є семіотичний спосіб його існування, тобто актуалізація його змісту натяком, відсиланням, ознакою, цитатою.

Таким чином, перш ніж набути статусу прецедентного, текст піддається певній „обробці” – „проходить” крізь алгоритм сприйняття, який існує у певному соціумі. Це свідчить про те, що за кожним прецедентним текстом стоїть своя унікальна система асоціацій, яка відображається у свідомості носіїв мови. Саме ця включеність в асоціативні зв'язки з іншими мовними концептами зумовлює регулярну актуалізацію прецедентних текстів у різних видах дискурсу.

Г. Слишкін вважає, що використання текстів, маркованих прецедентністю повинно відповідати таким умовам:

- 1) усвідомленість адресантом факту відсилання до певного тексту;
- 2) знайомство адресата з початковим текстом і його здатність розпізнати відсилання до цього тексту;
- 3) наявність в адресанта прагматичної пресупозиції знання адресатом цього тексту”.

В. Красних назвала набір ознак, притаманних феноменові, культурному предмету, що може претендувати на статус прецедентного, а саме: бути фактом; вирізнятися повторюваністю; володіти маркованістю, рефлексивністю, клішованістю; репрезентувати згорнутий асоціативний ланцюг; володіти шкалою оцінок. Прецедентність, таким чином, має об'єднувати всі ці ознаки.

Набувши статус прецедентного феномену текст зберігає і задає алгоритм сприйняття інформації.

Виділяють чотири **види прецедентних феноменів**: прецедентне ім'я, прецедентне висловлювання, прецедентну ситуацію і прецедентний текст.

1) **прецедентне ім'я** – індивідуальне ім'я, пов'язане з широковідомим текстом, прецедентною ситуацією; це складний знак, під час використання якого в комунікації здійснюється апеляція не до безпосередньо денотату, а до набору диференціальних ознак цього прецедентного імені; до складу ПІ може входити як один (Ахілес, Ромео), так і більше елементів (Баба Яга), що позначають при цьому одне поняття. Для представників української лінгвоспільноти прецедентними є імена відомих постатей (Тарас Шевченко, Леся Українка, Іван Франко, Ярослав Мудрий та ін.); імена героїв з відомих творів (Тарас Бульба, Чіпка Варениченко, Володька Лобода, Кайдашиха, Мавка, Пузир).

2) **прецедентне висловлювання** – репродукований продукт мовномисленнєвої діяльності; закінчена і самодостатня одиниця, яка може бути чи не бути предикативною; складний знак, сума значень компонентів якого не дорівнює його змісту. До прецедентних висловлювань належать цитати з текстів ( „Бути чи не бути”, „Ми відповідаємо за тих, кого приручили”, „Ти знаєш, що ти людина?”, „Вставайте! Кайдани порвіте!”), а також зразки усної народної творчості („Береженого Бог береже”, „Вік живи – вік учись”, „Життя прожити – не поле перейти”).

3) **прецедентна ситуація** – „еталонна”, „ідеальна” ситуація, пов'язана з набором певних конотацій, диференціальні ознаки якої входять до когнітивної бази. Яскравим прикладом прецедентної ситуації є ситуація зради Іудою Христа, яка розглядається, як „еталон” подібної дії. Прецедентною ситуацією може поставати процес обрання гетьмана козацькою радою, яку козаки



називали „чорною радою”; характеристика вчинків Чіпки, як безбатченка, що озлоблений на людей, і тому стає на „криваву стежку” бунтарства).

4) *прецедентний текст* – закінчений і самодостатній продукт мовномисленнєвої діяльності; (полі)предикативна одиниця що характеризується цілісністю та зв’язністю і має ціннісну значущість для певної культурної групи. До прецедентних текстів належать твори художньої літератури, тексти пісень, анекдотів, політичні, публіцистичні тексти тощо. Серед прецедентних текстів, що є характерними для нашої лінгвостільності можна виділити такі: пісня „Ще не вмерла Україна” П. Чубинського, яка є гімном нашої держави, славнозвісний „Заповіт” Т. Шевченка, „останній монолог Мавки” з одноіменної драми-феєрії Лесі Українки „Лісова пісня”, „Золоте Слово Святослава” із „Слова о полку Ігоревім” та ін.

Крім того, В. Красних поділяє прецедентні феномени на вербальні (різноманітні тексти як продукти мовномисленнєвої діяльності) та невербальні (витвори живопису, архітектури, скульптури, музичні твори тощо). За ступенем популярності автор розрізняє такі прецедентні феномени:

- *соціумно-прецедентні* – феномени, які є відомими середньому представникові того чи іншого соціуму і входять у колективно-когнітивний простір; цей різновид феноменів може не залежати від національної культури;

- *національно-прецедентні* – феномени, що є відомими середньому представнику того чи іншого національно-лінгво-культурного співтовариства і входять в національну когнітивну базу;

- *універсально-прецедентні* – феномени, які є відомими середньому сучасному homo sapiens і входять до „універсального” когнітивного простору.

До джерел прецедентних феноменів відносимо усну народну творчість, художню літературу, історичні події. Упродовж історичного процесу національно-детерміновані мінімізовані уявлення деяких прецедентних феноменів можуть змінюватися. Джерелом національно-прецедентних текстів передусім є одиниці фразеологізмів, які можуть включати і афоризми, і назви фільмів, пісень, і фрагменти рекламних роликів, і вислови громадських діячів, політиків, що стали відомими, тощо. Частотність звернення до будь-якого тексту в процесі створення нових текстів свідчить про ціннісне до нього ставлення, і, отже, про його прецедентність.

О. Нахімова виділяє такі функції прецедентних феноменів:

- функція оцінки реалізується в тому, що прецедентні феномени яскраво виражають суб'єктивне ставлення автора;

- моделювальна функція полягає у формуванні уявлень про світ у вигляді моделі;

- прагматична функція втілює здатність впливати на адресата;

- естетична функція передбачає, що прецедентні феномени сприймаються як спосіб естетичної оцінки світу;

- парольна функція означає, що прецедентні феномени часто служать для виявлення спільності ментально-вербальної бази автора та читача;

- ігрова (людична) функція прецедентних феноменів відображає їх використання як своєї мовної гри для привернення уваги читача та зниження напруженості тексту;

- евфемістична функція полягає в тому, що іноді прецедентні феномени допомагають пом'якшити висловлення, втілити необхідний зміст у неагресивній формі.

Останнім часом наявна тенденція до функціонування прецедентних феноменів не лише в первинному вигляді, а й у трансформованому. Виявляються як незначні зміни вихідної структури, так і такі, що суттєво змінюють зміст висловлювання, ціннісні характеристики тощо. Розрізняють такі основні способи трансформації прецедентних феноменів: заміна лексичних компонентів (лексична субституція); усічення лексичного компонента; максимальна трансформація (практично повна зміна вихідної структури); зміна морфологічних особливостей одиниці; додавання лексичного компонента; контамінація, що ґрунтується на одночасному використанні двох або декількох прецедентних текстів; зміна комунікативної настанови, що не супроводжується змінами вихідної структури.

Розбіжність національних інваріантів сприйняття прецедентних текстів досить часто є джерелом комунікативних невдач. Сприйняття одного й того ж самого національно-прецедентного тексту представниками різних лінгвокультурних спільнот буде детерміновано особливостями культурного й історичного розвитку кожної національної лінгвокультурної спільноти, уявленнями, що стоять за одним і тим самим феноменом, а отже, безперечно буде різнитися.

Досить часто різні **прецедентні** імена, що входять до національно-прецедентних текстів, у лінгвокультурних спільнотах актуалізують одне й те саме явище, або ознаку. Сильна людина асоціюється з російським прецедентним ім'ям – Ілля Муромець і українським – козак Байда, Морозенко; скупа – прецедентним ім'ям Плюшкін для росіян, Пузир – для української спільноти, Гарпагон, Гобсек – є прецедентними іменами для французької лінгвокультурної спільноти. Національно-прецедентні тексти різних культур можуть актуалізувати одну

прецедентну ситуацію (соціальна нерівність, кохання проти волі батьків, трагічний фінал і загибель молодих) як от: у „Ромео і Джульєтті” В. Шекспіра, „Руслані і Людмилі” О. Пушкіна, у національно-прецедентному тексті „Тіні забутих предків” М. Коцюбинського.

Виокремлення віршів, що набули статусу національно-прецедентних через реінтерпретацію у піснях літературного походження виправдано їхньою актуальністю в культурному просторі етносу. Пісні легше піддаються відтворюваності, що забезпечує поступове звикання до тексту. А багаторазовий повтор, як відомо, найкраще впливає на входження тексту до свідомості, незалежно від наявності інтенції. Прикладом вищезазначених явищ може слугувати „Ще не вмерла Україна” П. Чубинського, „Ніч яка, Господи! Місячна, зоряна...” М. Старицького, „Червоне – то любов, а чорне – то журба” – слова з відомої української пісні літературного походження „Два кольори” Д. Павличка.

Знання та використання прецедентних текстів допомагає оратору увиразнити зміст висловлювання, зробити його більш інформативним та цікавим. Прецедентні тести не тільки формують додаткові значення, уводячи більш широкий культурний контекст, але й створюють особливий емоційно-оцінний колорит самої оповіді.

Прецедентний текст створює навколо цілу мережу можливих інтерпретацій, інколи досить розгалужену. Структура тексту задає характер сприйняття, але результат його розуміння не може чітко програмуватися автором тексту: характер розуміння й інтерпретації значення художнього тексту залежать і від низки суб'єктивних чинників. До них належать: соціальний стан читача, його загальнокультурний рівень, знання мови тексту, особиста

сприйнятливість, попередній досвід, зануреність у культуру та ін.

## 7.2. Полікодовий (креолізований) текст

Залежно від однорідності засобів створення й функціонування текстів (засобів комунікативного коду) виділяють **монокодові й полікодові (вербальні й іконічні – візуальні, зображувальні) тексти**.

Що ж треба знати оратору про полікодові (креолізовані) тексти?

Комунікативним кодом тексту можуть бути вербальні й невербальні одиниці. До вербального коду належить мова, до невербального – усе, що не виражене словом, але також несе інформацію, впливає на її сприймання реципієнтом, реалізує прагматичні настанови мовця – автора тексту. Реалії сучасного життя вимагають усе більшої уваги до невербальних засобів відтворення інформації в тексті. Наукові студії вчених містять значну кількість термінів на позначення семіотичних засобів відображення текстової інформації, їх взаємозв'язків і домінування в текстах.

Аналіз наукової літератури дозволяє зробити деякі узагальнення. Вочевидь, усі тексти (письмові й усні) з вербальним і невербальним складником можна поділити на дві групи (*монокодові та полікодові або гомогенні та негомогенні чи лінійні та нелінійні*). Так, тексти першої групи – тільки з вербальним компонентом – несуть переважно смислове, інформаційне навантаження (розмір, вид, колір шрифту тощо не змінюють текст з погляду його змісту), їх називають *гомогенними*. Для другої групи текстів – із вербальним і невербальним компонентом – характерні особливості щодо кількісної презентації цих компонентів, ступеня їх взаємозв'язку чи взаємопроникнення тощо. Термінологія на позначення текстів другої групи надзвичайно строката, зокрема:

*полікодовий* текст (Г. Ейгер, В. Юхт), *креолізований* текст (Ю. Сорокін, Є. Тарасов), *семіотично ускладнений* текст (А. Бернацька), *лінгвізуальний комплекс* (Л. Большіянова), *нелінійний* текст (Л. Большакова) тощо.

Активно вживаним є термін *креолізований текст*, з яким зіставляють інші терміни. Учені досліджують креолізований текст реклами, коміксів, карикатури, ілюстрацій до художніх, публіцистичних творів, науково-технічних розробок, афіш, плакатів тощо, доповнюючи власними термінами, що відображають суть таких текстів: *нетрадиційний, відео-вербальний, семіотично збагачений, складений, лінгвізуальний феномен, синкретичне повідомлення, ізовербальний комплекс, зображально-вербальний комплекс, ізоверб, іконотекст*.

Термін *креолізований текст* пов'язаний із термінами *креолізована мова* (тобто змішана мова), *креолізація* (первинно означало процес утворення нових етнічних груп унаслідок змішування крові кількох етносів, а потім – процес змішування мов), що походять від слова *креоли* (від фр. *créole*; ісп. *criollo* й порт. *crioulo*; лат. *creare* ‘створювати, вирощувати, виводити’). Існує три значення терміна *креолізація* – загальне, лінгвістичне й текстуальне.

Креолізовані тексти виникають унаслідок злиття вербальних та невербальних (іконічних) засобів передачі інформації. За О. Анісімовою, такі тексти мають градацію відповідно до ступеня злитості (спаяності) в них вербальних і невербальних компонентів: *гомогенні* – вербальні тексти; тексти з частковою креолізацією – *паралінгвістично активні* тексти; тексти з повною креолізацією – *параграфемні (візуальні, іконічні, паралінгвістичні)*. Д. Чигаєв підтримує думку дослідниці про поділ полікодових текстів на три частини, але заперечує поняття *часткової й повної креолізації*, справедливо зауважуючи, що способом творення

креолізованих текстів є спеціально дібрана взаємодія вербальних та ілюстративно-візуальних компонентів (*вербальний текст = зображення*). Тому для родової назви текстів з вербальним і зображувальним складником варто використовувати інші терміни (*семіотично ускладнені, полікодові, семіотично збагачені* тексти тощо).

## 8. Текст і дискурс

Наприкінці 70-х – початку 80-х років ХХ ст. намітилась тенденція до розмежування понять **текст** і **дискурс**, що зумовлено поступовою диференціацією цих понять: текст (лінгвістика тексту) і дискурс (дискурсологія).

Під текстом розуміють переважно абстрактну, формальну конструкцію, під дискурсом – різні види її актуалізації, які розглядають з погляду ментальних процесів та у зв'язку з екстралінгвістичними чинниками (знаннями про світ, настановами, метою адресата, потрібними для розуміння тексту). Отже, дискурс у вузькому розумінні є виявом мовленнєвої діяльності в побутовому мовленні та є обміном репліками без особливого мовленнєвого задуму.

Ф. Бацевич чітко розмежовує поняття „текст” і „дискурс”. Учений подає таке визначення, у якому текст постає як „вичерпаний”, „зупинений” дискурс. Текст – результат спілкування (інтерації та трансакції), його структурно мовна складова і одночасно кінцева реалізація; структура, в яку втілюється „живий” дискурс після свого завершення. Дискурс постає текстом, „заплідненим” діяльністю адресата (когнітивною, психологічною, естетичною тощо), тобто з'являється з тексту, народжується у ньому. З іншої позиції спочатку породжується дискурс, який з плином часу „осаджується” у вигляді тексту, який адресат може знову перетворити на дискурс”.

Ф. Бацевич зазначає, що використання терміна „дискурс” у різних значеннях дає підстави вченим стверджувати про „розмитість” його поняттєвих меж, однак поняття „дискурс” асоціюється з певними виявами комунікації в суспільстві, використовуючись у різних значеннях, підлягає класифікації:

- за виявом комунікації в суспільстві дискурс може визначатися як: комунікативний, мовний; вербальний, невербальний, сучасні дискурсивні практики, дискурс мовчання;

- за каналами спілкування: візуальний, слуховий; тактильний;

- за різновидами мовлення (формами мовленнєвої діяльності): усний, письмовий;

- за типами й формами мовлення, принципами побудови повідомлення: монологічний; діалогічний; наративний, **риторичний**, іронічний;

- за тотожністю з предметом дослідження різних наук: соціологічний, політологічний, філологічний;

- за індивідуальними характеристиками мовлення: особистісний, неповторний, колективістський, авторитарний;

- за реалізацією в різних сферах спілкування: юридичний, політичний, газетний, кінодискурс, театральний, рекламний, святковий;

- за етнокультурними особливостями спілкування: міжкультурний, різномовний;

- за функціональним стилем: науковий, діловий, художньо-белетристичний;

- за виявом правил спілкування, способів викладу та втілення прагматичної мети мовців: етикетний, лайливий, дидактичний.

Дискурс – це текст „занурений у життя”, „мова в житті” , тобто текст як результат цілеспрямованої



соціальної дії, як фокус дій мовних і мовленнєвих, соціокультурних і прагматичних, когнітивних і психологічних факторів.

У науковій літературі поняття „текст” і „дискурс” зіставляють, протиставляють, а інколи й ототожнюють. Тому **текст** будемо розглядати як місце функціонування мовних одиниць усіх рівнів, результат мовленнєвої діяльності людини, а **дискурс** – як процес, комунікативне явище, що відбувається в певному часі та просторі.

### **9. Основні параметри аналізу тексту й аналізу виголошеної промови**

До основних параметрів **аналізу тексту** відносять такі:

- визначення теми й основної думки тексту;
- виділення абзаців (мікротем);
- визначення стилю й типу мовлення;
- аналіз структури тексту;
- аналіз мовних засобів (лексичних, граматичних, стилістичних).

#### **Аналіз промови слід здійснювати за такими критеріями:**

Структурно-смілова характеристика:

- змістовність мовлення;
- логіко-композиційна будова;
- логічність і послідовність мовлення;
- правильність будови фрази;
- аргументованість мовлення.

Мовленнєво-смілова характеристика, культура мовлення:

- доречність мовлення;
- багатство мовлення;
- правильність мовлення, зокрема правильність наголошування;
- влучність слова;

- виразність мовлення;
- доступність мовлення;
- образність мовлення;
- відповідність вимогам стилю мовлення;
- чіткість дикції;
- правильність і ефективність дихання;
- логічний наголос;
- інтонаційна образність;
- сила голосу;
- темп мовлення;
- ефективність пауз;
- ритмічність мовлення, музичність;
- емоційність мовлення.

#### Виконавська майстерність:

- поза оратора;
- пантоміміка;
- міміка;
- жести;
- манера;
- зовнішній вигляд;
- взаємодія оратора з аудиторією;
- урахування зворотного зв'язку;
- засоби активізації уваги;
- вільне володіння текстом промови;
- сучасний мовленнєвий етикет;
- службовий мовленнєвий етикет;
- етика публічної комунікації;
- єдність думки, слова, риторичного вчинку на засадах моралі;
- харизма оратора.

#### Питання для самоконтролю

1. Зіставте поняття *риторичний дискурс* і *риторичний текст*.
2. Які типи тексту використовує оратор?

3. З якою метою можна використовувати період у тексті ораторського виступу?

4. За якими критеріями варто здійснювати аналіз риторичного тексту?

## **Тема: ЕРИСТИКА. ОСНОВИ ПОЛЕМІЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ**

### **Зміст теми:**

1. Поняття про еристику – мистецтво суперечки.
2. Суперечка, дискусія, полеміка, диспут, дебати.
3. Етапи суперечки.
4. Види суперечки.
5. Правила й закони діалогічного мовлення.
6. Вимоги до риторичної особистості полеміста
7. Толерантність спілкування.
8. Труднощі діалогу.
9. Бар'єри спілкування.
10. Стили поведінки в конфлікті.

**Ключові слова:** еристика, суперечка, полеміка, диспут, дебати, особистість полеміста, стилі поведінки в конфлікті, бар'єри спілкування.

### **Прочитайте й запам'ятайте основні поняття.**

#### **1. Поняття про еристику – мистецтво суперечки.**

Для усвідомлення теми необхідно засвоїти суть понять “суперечка”, “види суперечки”, “дискусія”, “диспут”, “полеміка”, “дебати”, “техніка суперечки”, “стратегія суперечки”, “аргументи”, “аргументація”, “полемічні прийоми”. У повсякденному спілкуванні часто виникають ситуації, коли під час обговорення певного питання або проблеми необхідно відстоювати свій погляд, свою думку, тобто сперечатися. Не викликає заперечення й теза про те, що в суперечку необхідно вступати заради з'ясування істини, зіставлення різних поглядів.

Отже, **мета суперечки** – захистити, відстояти свою думку і спростувати думку опонента. Звичайно, кожен із учасників суперечки повинен логічно, спираючись на достовірні факти, з повагою й увагою до співрозмовника доводити свою точку зору.

Мистецтво суперечки було широко розвинене в Давній Греції і Давньому Китаї. Так, *Протагор* – автор першого в європейській культурі трактату «Мистецтво суперечки» писав: “... про кожну річ, кожен предмет є дві думки. Боротьбу цих двох думок називаємо “діалогом””.

**Еристика** (гр. *eristikos* – той, що сперечається, *eris* – суперечка, боротьба) – мистецтво вести **суперечку, дискусію, полеміку, диспут, дебати** тощо; будувати переконливу **аргументацію**, ефективно критикувати погляди опонентів.

Це **риторика діалогічного мовлення, учення успішної комунікації**.

**Еристика** є інтегральним мистецтвом, що виникає на стику знань та вмінь, які формуються логікою, психологією, етикою та риторикою.

## **2. Суперечка, дискусія, полеміка, диспут, дебати**

**Суперечка** є однією з форм людської комунікації, в межах якої уточнюються позиції опонентів, розробляється оптимальне вирішення проблеми, народжується **істина**.

Суперечка – це публічне обговорення питань, що цікавлять учасників обговорення; це зіткнення різноманітних поглядів у процесі доказу та спростування. Не завжди суперечка завершується безумовною перемогою однієї зі сторін, але це не зменшує цінності комунікативного акту.

Мистецтво суперечки можна охарактеризувати двома основними ознаками: **доказовістю та переконливістю**. **Доказовість** – логічний вплив на опонента, спрямований на сприйняття ним тої чи іншої ідеї.

Мішель де Монтень зазначав: «Той, хто заперечує мені, пробуджує в мене не гнів, а увагу. Мене вабить співбесідник, який суперечить мені й тим самим учить мене. Загальною справою і його, і моєю має бути істина».

Уміння переконувати під час суперечки багато в чому залежить від людини, яка переконує: чи вміє вона справити на слухачів приємне враження своїм зовнішнім виглядом, поведінкою, манерами... Для того, щоб переконати когось, треба знайти необхідні аргументи, правильно їх сформулювати й викласти. Якщо промовець сповнений натхнення, то він неодмінно викличе зацікавлення слухачів і передасть частину свого натхнення.

**Дискусія** (лат. *discussio* – розгляд, дослідження) – це один із способів обміну думками; різновид суперечки, у межах якого розглядається, досліджується, обговорюється певна проблема з метою досягти вагомого її вирішення. Як правило, учасниками дискусії є дві або більше осіб, що володіють необхідними знаннями про питання, яке обговорюється. Важливим компонентом дискусії є аргументи.

Залежно від форми проведення дискусії **поділяються на очні і заочні; рівноправні і нерівноправні; групові й індивідуальні.**

**Полеміка** (гр. *polemos* – війна, спір; *polemikos* – войовничий, ворожий) – дискусія (усна або письмова) на спірну тему; різновид суперечки, у межах якої основні зусилля сторін спрямовані на утвердження своєї позиції відносно предмету, що обговорюється.

На відміну від дискусії, у полеміці наявне змагання, боротьба, певний ступінь войовничості та ворожості, що зумовлено метою, яку визначили учасники полеміки.

Якщо для дискусії головним є пошук істини шляхом вдалої постановки та зіставлення аргументів і

контраргументів, то для полеміки головним є досягнення перемоги шляхом зіткнення різних поглядів, утвердження власного погляду, хоч і на шкоду істині. У дискусії протилежні сторони називаються опонентами, у полеміці – супротивниками, суперниками, конкурентами. У дискусії опоненти шукають істину, компроміс, консенсус, угоду, злагоду; у полеміці – утвердження власного погляду, перемоги своєї позиції. Дискусія ведеться за певними правилами і за згодою її учасників. Тема дискусії формулюється заздалегідь або на початку дискусії. Учасники її почергово висловлюють свої положення, думки, спростування, в результаті чого дискусія набуває логічного, зв'язного характеру. Мовні засоби дискутування мають бути прийнятними для всіх учасників дискусії, толерантними. Використання не передбачуваних засобів засуджують і це може призвести до закінчення дискусії без висновків. Натомість в полеміці не дотримуються таких правил. У ній перемагає ініціатива суперників, ситуативність спілкування, не передбачувані й раптово знайдені «під руку» засоби не завжди переконливої, але наполегливої і напористої аргументації.

**Диспут** (лат. *disputo* – досліджую, сперечаюсь) – це заздалегідь підготовлена і проведена у певний час на обрану тему (наукову, політичну, літературну тощо) публічна суперечка між попередньо визначеними опонентами. Тему обирають таку, яка містить у собі складну проблему, різні тлумачення або різновекторні шляхи її розв'язання. Саме тому не менше двох промовців повинні опонувати один одному, щоб усебічно висвітлити проблему і знайти шляхи її вирішення. **Мета диспуту.** – надати можливість колективно пройти шляхом пошуку істини.

У підготовці й проведенні диспуту виділяють **етапи**:

**підготовчий**, на якому визначається предмет диспуту, ставиться мета, актуалізуються потрібні опорні знання, створюється відповідний психологічний мікроклімат; **основний** – проведення диспуту;

**підсумковий**, у ході якого підсумовується й аналізується все висловлене в ході диспуту.

Залежно від дидактичної мети й характеру обговорення диспути розподілено на такі *типи*: **Д.-роздуми, Д.-доведення, Д.-узагальнення, Д.-імітація.**

**Дебати** (фр. *debates*, від *debattre* – сперечатися) – представлення своїх ідей, поглядів, концепцій, програм, свого бачення розв'язання важливих державних, громадських проблем на протипагу іншій стороні (учаснику) дебатів.

Звичайно, сперечатися можна з будь-якою людиною, але культура суперечки виявляється в тому, щоб вести полеміку з людиною, яка компетентна у цьому питанні.

### **3. Етапи суперечки:**

*З чого починається суперечка?*

з'ясування предмета суперечки → якщо погляди на нього протилежні, необхідно проаналізувати власні твердження й твердження опонента → якщо обидва хибні, можливий третій варіант

*Як відбувається суперечка?*

**спонтанна**: беруть участь дві або кілька осіб, якщо хтось із них не візьме на себе роль організатора обговорення, вона може перетворитися на звичайну сварку;

**планове обговорення**:

- оголошення теми суперечки, представлення її учасників, визначення регламенту виступів;
- виступ першого опонента з переконливою промовою;
- запитання до нього;

○ виступ другого опонента із спростуванням або запереченням;

- запитання до нього;
- заключний виступ першого опонента;
- переконлива промова другого опонента;
- запитання до нього;
- заключний виступ другого опонента;

*Підсумок, обговорення.*

#### **4. Види суперечки**

За метою та цілями

- пошук істини
  - запевнення кого-небудь
  - заради отримання перемоги
  - суперечка заради суперечки
- За соціальним призначенням
- загальнолюдські інтереси
  - національні інтереси
  - інтереси соціальних прошарків населення
  - групові інтереси
  - родинні інтереси
  - особистісні інтереси

#### **5. Правила й закони діалогічного мовлення**

##### *Правила діалогічного мовлення*

● Ніколи не треба дискутувати чи сперечатися з приводу тем, понять, що є аксіомами і на потребують доведення. Слід обирати теми, що «потребують роботи думки» (Аристотель).

● Основною й найкращою метою всіх без винятку суперечок є змусити

супротивника думати так, як ви, прийняти вашу позицію.

● Ніколи не викладайте відразу всі положення, тези чи аргументи.



- Угамуйте хвилювання, страх, бо інакше вони загальмують вашу думку.

- Будьте уважним до опонента, суперника, конкурента, запам'ятовуйте не

тільки те, що він каже, а й те, що казав раніше. Поставте себе на місце Вашого опонента; предметом розбіжностей повинне бути ставлення до проблеми, а не до опонента; будьте готові з'ясувати проблеми, а не стосунки з людьми.

- Не підміняйте тему суперечки й не дозволяйте опонентові це робити.

- На початку розмови домовтеся про метамову (терміни, дефініції, поняття, категорії, класифікації, джерела тощо).

- Не намагайтеся все заперечувати, використовуйте прийом умовного схвалення.

- Уникайте суперечок про те, чого добре не знаєте.

- Будьте завжди готовими не тільки до кроку вперед, але й до кроку назад, не соромтеся вибачитися, перепросити.

- Якщо дискусія чи полеміка публічна, не забувайте про аудиторію, залучайте

її до паритету, але дуже шанобливо і не висловлюйте негативних оцінок.

- Намагайтеся основні положення, поняття, дефініції, ознаки повторити у

різних контекстах кілька разів з тим, щоб ваша позиція запам'яталась і закріпилась.

- Пам'ятайте, що, як і в монологічній промові, головним у діалогічному

спілкуванні є тези і аргументи.

- Аргументація має будуватися на причинно-наслідкових зв'язках і законах

формальної логіки.

- Найкращими аргументами в суперечці є доказові положення, точні факти і

- цифри, конкретні явища, події.

- Завжди починайте розмову якомога приємнішим, спокійнішим і тихішим

тоном, щоб був простір для наростання суперечки і щоб завжди відчували, що є можливість підвищення тону, але ніколи не підходьте до межі підвищення тону, не зривайтеся на крик, бо смішно виглядатимете в очах присутніх.

- Продумайте тактику відступу, відкладання на потім – на випадок неуспіху

- чи поразки.

### ***Основні закони діалогу***

Усі відкрито висловлюють свої думки.

Усі погляди повинні поважатися.

Слухайте інших не перебиваючи.

Не говоріть занадто довго та занадто часто.

Водночас говорить лише одна особа.

Дотримуйтесь позитивних ідей та стосунків.

Незгоди й конфлікти відносно ідей не повинні бути спрямовані на конкретну особу.

## **6. Вимоги до риторичної особистості полеміста**

### ***Як слід спілкуватися***

- Володіти основними жанрами полемічної майстерності, закономірностями та правилами їх проведення.

- Розрізняти види суперечок і усвідомлювати їх мету.

- Володіти культурою діалогу та полілогу, етикою оратора.

- Самостійно логічно й послідовно будувати виступ відповідно до вимог композиції.

- Правильно виголошувати промову, використовуючи інтонаційні засоби для виділенні головного.

- Висловлювати свою думку, добираючи цікаві, переконливі тези й аргументи на захист своєї позиції.

- Складати простій чи складний план виступу з ключових слів, виділяючи його основну думку.

- Добирати мовні засоби залежно від задуму висловлювання, стилю і жанру мовлення.

- Коректувати усне мовлення в процесі говоріння, урахувавши реакцію слухача.

- Порівнювати різноманітні погляди на ту чи іншу проблему.

- Добирати й аналізувати аргументи під час суперечки.

- Оцінювати позиції та погляди протилежної сторони.

- Уміти стисло та чітко формулювати запитання.

- Вільно триматися перед аудиторією.

- Спіратися на закони риторики.

- Дотримуватися норм української літературної мови та правил мовленнєвого етикету.

- Володіти високою культурою спілкування.

### ***Як не можна спілкуватися***

- Спілкуватися з аудиторією із стиснутими кулаками: вона відчуває, що від неї хочуть сховатися в собі, протидіючи будь-якій можливості діалогу.

- Різко жестикулювати, особливо в стані збудження, гніву.

- Поспішати й метушитися, хоч нам прекрасно відомо, що той, хто поспішає, завжди спізнюється.

- Постійно виказувати своє ставлення до конкретної людини, радісно або невдоволено зустрічаючи його.

- Обертатися спиною до аудиторії.

- Подавати матеріал, потупивши погляд в одне обличчя або дивлячись не на аудиторію.

- Коли опонент не знає елементарного, посміхатися й зневажливо кривитися, підкреслюючи, що обсягу наших знань йому ніколи не досягти.

- Зображувати мімікою й жестами всі муки літературного або історичного персонажа, якщо слухачі через свою нечуйність не зрозуміли цього оповідання.

### 7. Толерантність спілкування

У спілкуванні важливі не тільки технічні навички, а й моральні, духовні якості. «Тому, хто не осягнув науку добра, будь-яка інша наука завдає лише шкоди» (М. Монтень).

Якщо людина опанувала теорію діалогічного спілкування, оволоділа нормами мовлення, публічної поведінки тощо, однак не навчилася розуміти опонентів, прогнозувати й аналізувати їхні риторичні вчинки, ефективне спілкування неможливе. Тому важливою рисою риторичної особистості вважають терпимість (або толерантність) до поведінки й мовлення інших в процесі спілкування.

Терпимість не повинна перекреслювати принципів і стійкість переконань людини. Бути толерантним – не означає дозволяти комусь втручатися в Ваше життя.

Поняття толерантності належить до ціннісних характеристик особистості. Відомий вислів **Вольтера «Я не поділяю ваших переконань, але готовий віддати своє життя за право їх висловлювати»**, безумовно, емоційний, експресивний, такий, що закарбовується в пам'яті, і допомагає виховувати в собі толерантність.

Толерантність як одна з норм поведінки людини має величезне значення для дотримання миру та злагоди в цивілізованому суспільстві, соціально-економічного

розвитку всіх народів. Л.А. Завірюха відзначає, що даремно робляться спроби відстежувати взаємозв'язок між соціальними струсами та відповідними реакціями довкілля на стихійні сплески людського озлоблення, насильства, агресії у вигляді найрізноманітніших природних катаклізмів, землетрусів, повеней, тайфунів тощо.

**Толерантність** означає поважання, сприйняття та розуміння багатого різноманіття культур нашого світу, форм самовираження та самовиявлення людської особистості.

**Толерантний** (від лат. *терпимий*) – терпимий до чийось думок, переконань, вірувань і т. ін.; витримка, самовладання; відсутність або ослаблення реагування на якийсь несприятливий чинник в результаті зниження чуттєвості до його дій.

Толерантність містить і глибокі правові засади. Без терпимості, врахування інтересів одне одного, без рівноправності народів, їхніх культур неможливий розвиток, прогрес цивілізації.

Інтерес до толерантності, зокрема в Україні, зумовлений останнім часом не тільки відродженням національної самосвідомості, а й тим, що людина є продуктом тієї культури, в якій вона зростала, результатом прямого впливу, способу життя, традицій, звичаїв, норм і цінностей того суспільства, яке її оточувало з дня народження. І це треба обов'язково враховувати, спілкуючись, вступаючи в стосунки з іншими людьми – з іншою культурою, іншим мисленням, іншою релігією тощо (Л.А. Завірюха).

Стикаючись з іншими людьми, традиціями, звичаями, культурами, ми не завжди уявляємо, як себе поводити, бо погано знаємо, з чим маємо справу. Трапляється це й на міжособистісному, і на

міждержавному рівнях. Брак досвіду, культури спілкування, незнання міжкультурних і людських розбіжностей породжують нетолерантність. Єдиний спосіб протистояти цьому – підвищувати загальний культурний і освітній рівень. Щоб оволодіти засадами толерантності, передусім слід зробити власний аналіз її основних передумов. Пізнання людиною самої себе необхідне, зокрема, для корекції власної поведінки – як у складних, кризових ситуаціях, так і в повсякденному житті (неспокій, депресія, афект, нав'язливість думок, діянь; фобій тощо).

### **8. Труднощі діалогу**

За Л.А. Завірюхою, самоудосконалювати свій потенціал у спілкуванні – це значить будувати свої взаємини з іншими на принципах взаєморозуміння, співпраці, неконфліктності, щиро і успішно спілкуватися, співпереживати чужим почуттям. Оратору необхідно знати, у чому полягають основні труднощі діалогу.

#### ***Мотиваційні труднощі:***

- надмір мотивації (наприклад, "хвилювався і не все сказав, згадав");
- відсутність мотивації (не хочу розуміти, нецікаво) та ін.

#### ***Інтелектуальні (сміслові) труднощі:***

- невміння обмежити предмет дискусії;
- відсутність зворотного зв'язку;
- некомпетентність однієї із сторін тощо.

#### ***Етичні (моральні) труднощі:***

- брак тактовності,
- брак толерантності;
- розв'язність, зухвальство;
- плітки, чутки, неправда, непорядність;
- заздрість, необ'єктивність тощо.

#### ***Емоційні труднощі:***

- неохайний, зовнішній вигляд;

- зухвалі поза, жести, манери, звички тощо;
- брутальний тон, неприємна тональність голосу тощо.

### **9. Перешкоди спілкування**

**Специфічні:** політичні, соціальні, релігійні, мовні, професійні відмінності, що породжені різним світосприйняттям, світорозумінням, незнання іноземних мов (йдеться, наприклад, про належність до різних партій; віруючих – невіруючих, бідних - багатих; іноземців тощо).

**Психологічні:** різні індивідуально-психологічні особливості тих, хто спілкується (наприклад, потайливість одного, сором'язливість іншого; антипатія, недовіра тощо); випадки, коли настійливо звертають увагу на ті сторони особистості партнера, які він не усвідомлює і які перебувають у суперечності з його уявленням про себе.

**Психофізіологічні:** спілкування із глухонімими, сліпими, розумово відсталими, фанатиками, алкоголіками, наркоманами тощо.

Переважає більшість конфліктних ситуацій вимагає для свого розв'язання обов'язкового врахування чинника темпераменту, що спричиняє або супроводжує конфлікт. Знання характерних рис темпераменту, зокрема в критичних ситуаціях, особливостей його емоційних і поведінкових реакцій допомагає попереджувати конфлікти і віднаходити шляхи їх продуктивного розв'язання.

У разі виникнення між співрозмовниками непорозумінь, вони можуть звертатися по допомогу до посередників, тобто третіх осіб. Найкращий вихід із конфлікту - конструктивний. Спілкування потребує постійного коригування, а за цим стоїть саморегуляція (самопереконання, самонаказ, самонавіювання, самопідкріплення тощо).

## 10. Стили поведінки в конфлікті

Виділяють п'ять стилів поведінки у конфлікті:

**стиль конкуренції**

**стиль співпраці**

**стиль компромісу**

**стиль ухиляння та пристосування**

Стиль ухиляння від конфлікту не забезпечує жодній із сторін успіху.

Під час таких форм поведінки, як **конкуренція, пристосування, компроміс**, один із учасників конфлікту може опинитися у виграші, тим часом як інший програє, або ж можуть програти обидві сторони, оскільки йдуть на поступки.

І лише за умов **співпраці** виграш здобувають обидві сторони.

### Питання для самоконтролю

1. Як Ви зрозуміли поняття «мистецтво суперечки»?
2. Схарактеризуйте види суперечки й визначте місце застосування кожного виду.
3. Що таке «толерантність спілкування»?
4. Яким має бути полеміст?



## ***ПРАКТИЧНА ПІДГОТОВКА***

Виконання практичних завдань потребує від студентів особливої самостійної підготовки, планування риторичної діяльності відповідно до індивідуальної підготовки, сформованих умінь і навичок, що є основою риторичної компетентності. Практичні заняття вимагають розосередженої підготовки, систематичної роботи над удосконаленням риторичної майстерності.

### **Заняття № 1**

**Тема:** *Самопрезентування риторичної особистості*

*Методичні настанови.* Проаналізуйте власні здібності, рівень риторичної підготовленості й обізнаності, готовність вивчати дисципліну.

Запам'ятайте особливість Вашої практичної роботи з риторики: у написаних або проголошених Вами текстах промов прагніть виявити індивідуальність, вплинути на слухача; будьте переконливими й цікавими, однак надзвичайно лаконічними. Завжди уявляйте того (тих), кому адресовано виступ. Пригадайте відомості про структуру будь-якого тексту: вступ (зачин, звернення до слухачів), основна частина (виклад, доведення думок, цікаві приклади-ілюстрації, коректне посилання на джерела інформації) і висновки (заклучна частина, подяка за увагу тощо).

### **Завдання:**

1. Ознайомтеся з характеристиками індивідуальних мовленнєвих типів, запропонованих С. Івановою в книзі «Специфіка публічної промови». До якого типу Ви відносите себе? Визначте, що необхідно Вам для удосконалення мовленнєвих здібностей.

### **Раціонально-логічний тип**

Люди, емоційна сфера яких часто залишається закритою від сторонніх, хоча їх стриманість не означає відсутності емоційності. Вони більше схильні до аналізу явищ, до розмірковувань і суворої аргументації своїх і чужих вчинків. Їх підготовка до будь-якого висловлювання відзначає послідовним відбором і суворою систематизацією матеріалів, обмірковуванням і розробкою детального плану. Цей виношений план ніби “сидить у них всередині”, і, як правило, оратори такого типу не користуються ним. Їх часто хвилює інше: як би свою промову зробити яскравішою, емоційнішою, які дібрати приклади, що ілюструють і аргументують основну думку, щоб зацікавити аудиторію. Частіше до такого типу належать сангвініки.

### **Емоційно-інтуїтивний тип**

Говорять захоплено, мовлення пересипане каламбурами, але не завжди слідкують за логічною послідовністю й не можуть “звести кінці з кінцями”. Оратори такого типу, якщо не запасуться суворо регламентованим планом, можуть “занестися”, втратити думку й зіпсувати ефект своєї блискучої промови – залишається ефект емоційної балаканини. План виступів пишуть не завжди, вважаючи, що він їх сковує. Найявний зв'язок емоційного типу оратора з холеристичним темпераментом.

### **Філософський тип**

Люди цього типу найважче піддаються опису, тому що бувають більш або менш емоційними, більш або менш схильні до аналізу; іноді бувають занадто організовані в своїй роботі, а іноді без всякої організації, розкопують одне питання, добираються до кореня, і раптом, як промені світла, осівають усе, знайденою ідеєю. Усіх їх об'єднує, незважаючи на окремі індивідуальні розбіжності, одна

загальна риса – прагнення дослідження, глибокого осмислення явищ, уміння й бажання залучити в процес аудиторію. Слід підкреслити, що в мовленні індивідуальність “філософів” найменш різко виражена, тому що в людях цього типу з різним ступенем переваги виявляються і здатність до аналізу, і внутрішня емоційність, і навіть ліризм. Частіше цю групу складають люди флегматичного темпераменту.

### **Ліричний, або художньо-образний тип**

Натури художні мислять більше образами, ніж логічними категоріями, хоча це не означає, що логіка в їх виступах відсутня. Глибока емоційність, своєрідний ліризм, внутрішнє хвилювання, гостра вразливість – ось характерні для людей цього типу, хоча в окремих виявах оратори можуть значно відрізнятись один від одного. Частіше цей тип має в своїй основі характер меланхолічний, витончений.

2. Підготуйте й запишіть текст промови-самопрезентування риторичної особистості: повідомте інформацію про себе; визначте ті ознаки риторичної особистості, які у Вас сформовані, і ті, над якими варто працювати, удосконалюючи риторичну майстерність, які знання з риторики Вам особливо необхідні в майбутній професії. Придумайте заголовок до Вашого виступу. Обсяг тексту - 1-2 стор. (тривалістю до двох хвилин).

Порада: не слід прагнути якнайповніше все висвітлити, виберіть найцікавіше, про що б хотілося сказати, не перетворюйте творчу роботу на звіт.

3. Складіть індивідуальний план самопідготовки з риторики, визначивши в ньому ті види систематичної й епізодичної роботи, спрямованої на засвоєння курсу й на вдосконалення власної риторичної майстерності (удосконалення культури мовлення, постановка голосу, правильно професійного дихання за допомогою

тренувальних вправ, вироблення індивідуального стилю спілкування, жестикуляції, міміки, постави, використання простору, читання літератури, перегляд відео- й аудіоматеріалів, уроків риторичної майстерності, заучування скоромовок (5 обов'язково) тощо).

## Заняття №2

**Тема:** *Ознаки сучасного риторичного тексту.  
Аспекти його аналізу*

### З'ясувати питання:

1. У чому полягають особливості сучасного риторичного тексту?
2. За якими законами риторики він має бути побудований?
3. Що таке ораторський стиль?
4. Що собою являє аналіз риторичного тексту?

*Методичні настанови.* Готуючись до заняття, Ви маєте засвоїти суть понять “сучасний риторичний текст”, “законо риторики”, “ораторський стиль”, “аналіз риторичного тексту”. Аналіз риторичного тексту дозволяє зрозуміти, яким чином “побудоване” висловлювання, що воно являє собою як результат риторичної діяльності, які його особливості як *риторичного* тексту.

У процесі підготовки до заняття необхідно звернути увагу на те, що в науковій літературі подано чимало схем аналізу риторичного тексту. Важливо ознайомитися з кожною схемою аналізу, з'ясувати їх особливості. Наприклад, А.Михальська пропонує здійснювати аналіз за трьома напрямками: 1) *аналіз смислової структури* (дозволяє прослідкувати дії автора під час створення висловлювання), 2) *аналіз риторичних засобів* (тропів і фігур), 3) *співвідношення композиції і змісту*.

Покажемо це схематично.

<i>Що розглядається?</i>	<i>За допомогою чого?</i>	<i>Яким чином?</i>
Які поняття (ідеї, проблеми тощо) розглядаються (порушуються) в тексті та з якою метою?	Які риторичні засоби використано?	На якому етапі виступу й з якою метою про це йдеться?

За такою схемою авторка пропонує аналізувати кожен композиційну частину тексту (вступ, основну частину, висновок).

Л. Синельникова, А. Лапотько пропонують таку схему аналізу риторичного тексту:

- аналіз композиційних прийомів, розподілення головного й другорядного, рух від тези до аргументу;
- виявлення семантико-стилістичних властивостей мовних одиниць, що конструюють текст, насамперед тих із них, які можна вважати засобами переконливого впливу;
- обґрунтування зумовленості вибору мовних одиниць, відповідності комунікативним завданням;
- характеристика мовних одиниць щодо норми (загальнокультурна норма, мотиви порушення кодифікованої норми, норма тексту);
- виявлення прорахувань у організації тексту (багатослів'я, словесні кліше, що дозволяють маніпулювати смислом, слова з девальвованою семантикою, невиразні, непереконливість авторської позиції...);
- характеристика способів вираження авторської позиції, що одночасно є способом переконання: тип висловлювання – функційно-смісловий тип мовлення (опис, розповідь, роздум, визначення, умовивід, характеристика, повідомлення, пояснення), характер цитування, інші засоби передачі чужого мовлення,

використання фразеологізмів, залучення особистого досвіду.

Більшість науковців радять спочатку навчитися детально аналізувати риторичні тексти, а надалі робити це менш детально, але швидко: визначати комунікативний намір автора (з'ясовувати загальну й конкретну мету виступу), виділяти композиційні частини тексту, риторичні фігури й тропи.

### **Завдання:**

Прочитайте й проаналізуйте риторичний текст.

«...Коли ми чуємо: Іспанія, іспанці, які це в нас викликає асоціації? Ну, звичайно ж, Лопе де Вега, Кальдерон, Сервантес, Гойя, музей Прадо, Федеріко Гарсія Лорка.

Але ж дозвольте, а вогнища інквізиції, а Торквемада, а конкістадори, а вигнання євреїв з Іспанії, а диктатура генерала Франко? Це теж Іспанія. Але чому образ нації визначається не цим? Чому домінує література, культура, мистецтво? Ми знаємо поезію Хіменеса. Ми знаємо полотна Ель Греко. Ми знаємо музику Сарасате. Ось що створює ауру нації. І то аж таку, що француз Бізе пише оперу про іспанську циганку за новелою француза Меріме. Американець Хемінгуей пише „Фіесту”.

Або німці. Нація філософів і композиторів, хіба не так? Хто дав світові Бетховена, Гете, Шіллера, Гегеля, Канта, Ніцше? І хоч Бухенвальд недалеко від дуба Гете, і дуб той спиляний, і солдати вермахту відкривали на тому пні бляшанки, - все одно, не Гітлер визначає образ нації з його Геббельсом, що хапався за пістолет при слові *культура*, і не Ельза Кох, а доктор Фауст і Лорелай над Рейном...

Ще Гельвецій помітив цю рятівну властивість людства. „Ім'я Конфуція, – писав він, – більш відоме й шановане в Європі, ніж ім'я будь-якого з китайських

імператорів”. Ще в античному світі знали цю силу мистецтва й науки. І найрозумніші з тодішніх державних мужів дбали не лише про свій політичний авторитет, а й про своє, так би мовити, культурно-політичне реноме. Вони знали, що саме література й мистецтво дарують безсмертя, бо тривають у часі. Гуманісти розробили ідею історичного безсмертя. Де вже ті давні греки, де римляни, а історичне безсмертя їм гарантоване на віки.

Над Скандинавським півостровом, як північне сяйво, стоїть заворожуюча аура музики Гріга, Сібеліуса, дивовижних казок Андерсена. На іншому континенті маленька Колумбія підсвічена магичною аурую Маркеса. Чи ж треба казати, що Англія – це Шекспір, Байрон, Шеллі? Що Франція – це Вольтер, Бальзак, Руссо, Аполлінер? Що Італія – це нація Данте і Петрарки, Рафаеля і Мікеланджело. Бо не квадратне ж підборіддя дуче визначає її обличчя, а її художники й поети.

А чому б у таких самих діоптріях не подивитися на Україну? Якщо десь у світі чують – Україна, українці, які це асоціації викликає там? Хіба це не правомірне запитання?» (Л. Костенко).

### **Заняття №3**

**Тема:** *Публічні виступи. Оцінка виступу оратора*  
*Риторичне змагання*

#### **З’ясувати контрольні питання:**

1. Як готуватися до публічних виступів.
2. Види підготовки до виступу.
3. Повсякденна підготовка й підготовка до конкретного виступу.

*Методичні настанови.* Під час підготовки до заняття радимо звернутися до критеріїв оцінювання виступу оратора, повторити вимоги підготовки до виступу,

виконати риторичні вправи на тренування дихання, голосу, чіткої вимови. Готуючись до риторичного змагання, запишіть свою промову й проаналізуйте недоліки, знайдіть способи усунення виявлених недоліків. Для з'ясування контрольних питань пропонуємо скористатися матеріалами, поданими в теоретичній частині.

### **Завдання:**

Підготуйте для риторичного змагання промову на будь-яку цікаву для вас тему (регламент 2-3 хвилини). За поданою нижче схемою проаналізуйте промову Вашого (Вашої) колеги.

#### *Інформаційна промова*

1. Тема й мета. Цікаві? Доречні? Актуальні?
2. Виступ. Цікаво? Чи використаний прийом привертання уваги? Тривалість виступу.
3. Головна частина. Чи продуманий план? Чи весь матеріал стосується справи? Чи достатньо прикладів? Чи конкретний зміст? Чи досягнуто мети?
4. Заключна частина. Чи все зрозуміло? Чи є узагальнення?
5. Вимова. Чи впевнений промовець у собі? Чи правильна його поза, жести? Яким був темп мовлення? Чи був контакт з аудиторією?

#### *Агітаційна промова*

1. Тема і мета. Чи враховано склад аудиторії?
2. Вступ. Цікаво? Чи викликає бажану реакцію?
3. Головна частина. Чи цікавий матеріал? Чи достатньо аргументів? Чи доцільні приклади?
4. Заключна частина. Чи зрозуміло? Чи переконливий заклик до дії?
5. Вимова. Чи впевнений промовець у собі? Чи правильна його поза, жести? Яким був темп мовлення? Чи був контакт з аудиторією?



### *Вітальна промова*

1. Тема і мета. Чи відповідають події? Підходять аудиторії?
2. Вступ. Ступінь оригінальності. Чи створює відповідний емоційний настрій?
3. Головна частина. Чи конкретний зміст? Чи яскраві приклади? Чи виразні мовленнєві засоби? Чи досягнуто мети?
4. Заключна частина. Чи достатньо яскраво, натхненно?
5. Виголошення. Чи виголошена промова з натхненням? Якими були поза, жести, міміка, голос оратора? Чи припускався оратор орфоепічних помилок?

### **Заняття №4**

**Тема:** *Риторика в персоналіях.*

### **Конференція**

**Мета:** *ознайомлення з вкладом конкретних людей у розвиток риторичної думки; розвивати уміння й навички виступати перед аудиторією, удосконалювати, аналізувати промови.*

### **План конференції:**

Вступне слово голови конференції.

Орієнтовна тематика:

1. Ораторське мистецтво Стародавнього світу.
2. Риторика в Україні й слов'янському світі.
3. Риторика в інших країнах.

Висновки й рекомендації конференції.

*Методичні настанови.* Оберіть одну з пропонованих тем. Пригадайте основні вимоги до промови: формулювання теми й основної думки, складання плану, визначення композиційних частин і змісту кожної, збирання необхідного для виступу матеріалу, написання

тексту промови, репетиція виступу. Готуйтеся до виступу без опори на текст і до активної участі в обговоренні питань.

### **Заняття №5**

**Тема:** *Риторика в персоналіях. Розповідь про улюбленого оратора*

#### **Завдання:**

Підготуйте розповідь про людину, яка позитивно вплинула на Вас своїми риторичними здібностями та майстерністю. Запишіть текст виступу перед аудиторією.

Форма представлення: записаний текст (1-1,5 стор.), усний текст (тривалість виступу – 1-1,5 хв.).

### **Заняття №6**

**Тема:** *Реклама риторичної школи*

#### **Завдання:**

Ознайомившись із розвитком риторичної думки і навчання риторики, запропонуйте текст реклами (усний чи писемний) риторичної школи. Оберіть для себе роль (сучасника або історичного персонажа), змодельуйте уявну (чи реальну) аудиторію, зацікавте слухачів (читачів), заігуйте записатися до Вашої школи, переконайте їх у важливості риторичних знань і вмінь. Придумайте назву виступу. Продемонструйте Вашу обізнаність з риторикою як наукою й навчальною дисципліною, виявіть уміння добирати цікаву й важливу інформацію.

Форма представлення: записаний текст (до 1 стор.), усний текст (тривалість виступу – 1-1,5 хв.).

## Заняття №7

**Тема:** *Основи полемічної майстерності*

### Семинар

**Мета:** *засвоїти відомості про класифікацію суперечок, етичні й методичні аспекти полеміки; розвивати уміння виступати з повідомленнями, рецензувати виступи.*

### План семінару:

1. З історії мистецтва суперечки.
2. Суперечка. Що це таке?
3. Культура суперечки.
4. Як переконати опонента (основні формально-логічні закони).
5. Полемічні прийоми.
6. Мистецтво відповідати на запитання.

*Методичні настанови.* Готуючись до заняття, необхідно засвоїти суть понять “суперечка”, “види суперечки”, “дискусія”, “диспут”, “полеміка”, “дебати”, “техніка суперечки”, “стратегія суперечки”, “аргументи”, “аргументація”, “полемічні прийоми”. Для цього радимо звернутися до таблиць і короткого словника з риторики, поданих у додатках, а також скористатися нижчеподаними матеріалами.

У повсякденному спілкуванні часто виникають ситуації, коли під час обговорення певного питання або проблеми необхідно відстоювати свій погляд, свою думку, тобто сперечатися. Не викликає заперечення й теза про те, що в суперечку необхідно вступати заради з'ясування істини, зіставлення різних поглядів. Отже, мета суперечки – захистити, відстояти свою думку і спростувати думку опонента. Звичайно, кожен із учасників суперечки повинен логічно, спираючись на достовірні факти, з повагою й увагою до співрозмовника доводити свою точку зору.

Мистецтво суперечки було широко розвинуте в Давній Греції і Давньому Китаї. Так, **Протагор** – автор першого в європейській культурі трактату «Мистецтво суперечки» писав: “... про кожну річ, кожен предмет є дві думки. Боротьбу цих двох думок називаємо “діалогом”. Справжнє висловлювання, що розкриває основний зміст суперечки, належить невідомому учню Протагора, теж софісту.

Звичайно, сперечатися можна з будь-якою людиною, але культура суперечки виявляється в тому, щоб вести полеміку з людиною, яка компетентна у цьому питанні.

Як же проходить суперечка? Покажемо за допомогою схеми етапи суперечки:

<p><i>З чого починається суперечка?</i></p>	<p>з'ясування предмета суперечки → якщо погляди на нього протилежні, необхідно проаналізувати власні твердження й твердження опонента → якщо обидва хибні, можливий третій варіант</p>
<p><i>Як відбувається суперечка?</i></p>	<p><b>спонтанна:</b> беруть участь дві або кілька осіб, якщо хтось із них не візьме на себе роль організатора обговорення, вона може перетворитися на звичайну сварку;  <b>планове обговорення:</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>○ оголошення теми суперечки, представлення її учасників, визначення регламенту виступів;</li> <li>○ виступ першого опонента з переконливою промовою;</li> <li>○ запитання до нього;</li> <li>○ виступ другого опонента із спростуванням або запереченням;</li> <li>○ запитання до нього;</li> <li>○ заключний виступ першого опонента;</li> </ul> </p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ переконлива промова другого опонента;</li> <li>○ запитання до нього;</li> <li>○ заключний виступ другого опонента;</li> <li>○ підсумок обговорення.</li> </ul>
--	---

### Завдання:

1. Підготуйтеся до участі в семінарі.
2. Змоделюйте один із видів суперечки на цікаву для Вас з однокласниками тему. Наприклад, подискутуйте щодо висловлювання: *Тому, хто не досягнув науки добра, будь-яка інша наука завдає лише шкоди* (М.Монтень).

### Заняття №8

**Тема:** *Техніка риторики Риторичний тренінг.*

*Демонстрування власних досягнень з риторичної техніки*

### Завдання:

Продемонструйте **риторичний тренінг – майстер-клас** (володіння вправами для тренування артикуляційного апарату, постановки голосу, дихання, засвоєння правил культури мовлення, скоромовками тощо. Оберіть цікаву форму (можливо, у вигляді гри, моделювання певної ситуації спілкування) представлення цього завдання. Прагніть виявити свої вміння й навички якнайкраще.

### Заняття № 9

**Тема:** *Презентування власного риторичного архіву.*

*Аналіз власного риторичного архіву. Класифікація текстів-зразків народної мудрості*

Лектор без архіву – це музикант без інструмента,  
лекторський архів – це творча біографія,  
мовчазний свідок його великої праці (Е.Адамов).

Знайдена, але не записана думка –  
це знайдений і загублений скарб (Д.Менделєєв).

*Методичні настанови.* Пам'ятайте, що створення власного архіву – це збирання й зберігання висловів з газет, журналів, художніх творів, прислів'їв, приказок, крилатих висловів, відеоматеріалів, музичних творів, кінофільмів, ілюстрацій, мистецьких творів тощо; укладання бібліографії джерел; записування питань слухачів, цікавих ситуацій спілкування; власних виступів, створених електронних презентацій, різноманітних видів новітніх Інтернет-технологій.

### **Завдання:**

Презентуйте власний риторичний архів. Запишіть текст повідомлення-звернення до однокласників і викладача. Розкажіть про зібрані й використовувані Вами матеріали, порадьте щось почитати, послухати, подивитися тощо.

Обов'язковий компонент в архіві:

Зверніть особливу увагу на дібрані й класифіковані за певними (визначеними Вами) критеріями **зразки народної мудрості** (прислів'я, приказки, уривки з народних пісень, народних дум, легенд тощо).

## **Заняття № 10**

**Тема:** *Залікова промова*

### **Завдання:**

Представте залікову промову на самостійно обрану тему. Можна використати вже раніше підготовлені матеріали. Тривалість виступу – 1-1,5 хвилини.

Форма представлення – записаний текст (до 1 стор.) і виступ з коментарем щодо виголошення промови (партитура з позначенням логічних наголосів, пауз, підвищення, зниження тону, забарвлення голосу, за потреби – позначки щодо використання жестів, пересування в просторі тощо; тобто максимально

інформаційно щодо Вашої роботи не тільки над змістом, а й над підготовкою до виголошення промови; можете використати самостійно обрані умовні позначки, записавши їх окремо) **чи** (звичайно ж краще) **відеозапис**.

## **ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

### *Практичні завдання*

**1. Тема:** *Закони риторики. Риторична формула як сукупність семи законів організації та управління мисленнево-мовленневою діяльністю особистості.*

#### **Завдання:**

Підготуйте текст виступу на тему «Риторична формула як сукупність семи законів організації та управління мисленнево-мовленневою діяльністю особистості». Обсяг тексту: 1-1,5 стор.

**2. Тема:** *Особистість як образ автора й образ аудиторії*

#### **Завдання:**

Опрацюйте тему «Особистість у риториці. Особистість як образ автора й образ аудиторії».

Зверніть увагу на взаємодію особистості оратора й аудиторії в риторичній діяльності. Поміркуйте про особливості такої взаємодії у Вашій майбутній професії.

Підготуйте текст виступу на тему: **„Я” нічого не може сказати про себе без „Іншого”** (Мартін Бубер).

Обсяг тексту виступу: 1-1,5 стор. Можна представити відеозапис промови.

**3. Тема:** *Розвиток психологічних якостей риторичної особистості*

#### **Завдання:**

Підготуйте текст виступу про тренування пам'яті, розвиток мислення, уваги, емоційно-вольової сфери тощо.

Придумайте ситуацію, де була б доречна така промова, якій аудиторії вона призначена. Назвіть текст свого виступу.



Обсяг тексту виступу: 1-1,5 стор. Можна представити відеозапис промови.

**4. Тема:** *Моделювання ситуації професійного спілкування. Виступ на конференції про особливості, телевізійного дискурсу (кіно дискурсу, радіо дискурсу).*

**Завдання:**

Підготуйте текст промови про особливості телевізійного дискурсу (кіно дискурсу, радіо дискурсу), використовуючи лекційні матеріали. Обсяг: 1,5-2 стор.

**5. Тема:** *Усний і писемний риторичний текст. Порівняльна характеристика*

**Завдання:**

Здійсніть письмову порівняльну характеристику усного й писемного тексту, спираючись на лекційні матеріали. Обсяг тексту: 1,5-2 стор. Придумайте заголовок тексту.

**6. Тема:** *Моделювання образу риторичної особистості полеміста*

**Завдання:**

Змоделюйте образ риторичної особистості ефективного полеміста (з'ясуйте, кого можна назвати ефективним полемістом, якими навичками він має володіти).

Обсяг тексту: 1-1,5 стор.

*Лабораторні завдання*

**1. Тема:** *Особливості тексту виступу в телевізійному дискурсі й радіо дискурсах*

**Проблемне завдання:** *Чим відрізняється виступ на телебаченні від виступу на радіо?*

**Моделювання ситуації:** Оберіть цікаву для Вас тему виступу. Напишіть текст промови (до 1 стор. ) для виступу на телебаченні. Адаптуйте текст для радіо дискурсу. Прокоментуйте особливості обох текстів на мовному й виконавському рівнях.

Варіанти виконання завдання (на вибір студента): відо- й радіо запис або написані тексти з відповідним коментарем.

## **2. Тема:** *Чи може бути текст без слів?*

**Проблемне завдання:** Доведіть чи спростуйте думку про те, що текст може бути без слів, однак структурно й семантично завершеним.

Наведіть приклади таких текстів. Змоделюйте ситуацію використання тексту вербального й креолізованого на одну тему (обрану самостійно). Обсяг: 1-1,5 стор.

## **3. Тема:** *Самоаналіз толерантності риторичної особистості*

**Проблемне завдання:** *Чи я толерантна риторична особистість?*

1. Виділяють **п'ять стилів поведінки у конфлікті: стиль конкуренції, співпраці, компромісу, ухиляння та пристосування**. Пам'ятайте, стиль **ухиляння** від конфлікту не забезпечує жодній із з сторін успіху. Під час таких форм поведінки, як **конкуренція, пристосування, компроміс**, один із учасників конфлікту може опинитися у виграші, тим часом як інший програє, або ж можуть програти обидві сторони, оскільки йдуть на поступки. І лише за умов **співпраці** виграш здобувають обидві сторони.

**I.** Проаналізуйте рівень своєї толерантності, відповідаючи письмово на запитання:

1. Чого Вам бракує в діловому спілкуванні, особливо в конфліктних ситуаціях?

2. Знання яких наук стають Вам у пригоді під час спілкування з партнерами?

3. У яких випадках Ви звертаєтесь за консультацією? Зокрема, до арбітра? Кого Ви переважно обираєте на цю роль?

4. Пригадайте, до яких стилів поведінки Вам доводилось вдаватися під час вирішенні конфліктів?

5. Якими способами Ви переважно розв'яжете конфлікти?

6. Які вади у спілкуванні Ви спроможні подолати легко?

7. Для подолання яких вад Вам потрібно докладати вольових зусиль?

**II.** Пригадайте людей, яких Ви можете назвати сформованими риторичними особистостями. Назвіть їхні найважливіші особистісні якості. Чого Ви в них навчилися і хочете ще навчитися?

**III.** Чи вмієте Ви бути терплячим (терплячою) під час спілкування? Перевірте себе, відповівши на такі запитання (*так чи ні*):

1. Чи можете Ви терпляче пояснити щось не зовсім тямущій людині, аж поки вона не зрозуміє?

2. Чи вмієте Ви протистояти сумнівам та невпевненості в собі, які підстерігають Вас на цьому шляху?

3. Чи можете терпляче переносити труднощі?

4. Чи вмієте Ви залишатися спокійним (спокійною) навіть у найважчих ситуаціях?

5. Чи викликає у вас роздратування критика на свою адресу?

6. Чи може урвати Ваше терпіння тривале очікування чого-небудь?

7. Чи правда, що Вам легше написати й вивчити промову, ніж доводити свої думки тим, хто з вами не згодний?

Якщо буде багато *ні*, зверніть увагу на загартування волі.

Зробіть висновок про толерантність спілкування в суспільстві й рівень його культури. Використайте вислови «Окультурення ніколи не буває запізнілим» (М. Мамардашвілі), «А кожен фініш – це, по суті, старт» (Л. Костенко).

**4. Тема:** *Аналіз власного риторичного архіву. Класифікація прецедентних феноменів у власному архіві оратора.*

**Проблемне завдання:** *Чи вдало дібрані матеріали для риторичного архіву?*

1. Проаналізуйте власний риторичний архів. Визначте в ньому позитивне й недоліки, спрогнозуйте подальшу роботу після опрацювання курсу «Риторика».

2. Ознайомтеся з поняттям «прецедентний феномен». Проаналізуйте обов'язковий компонент у власному архіві – прецедентні феномени:

Оберіть критерії для класифікації прецедентних феноменів. Зверніть особливу увагу на дібрані й класифіковані за певними (визначеними Вами) критеріями **прецедентні феномени в архіві оратора.**

**5. Тема:** *Самоаналіз опанування риторичної техніки*

**Проблемне завдання:** *Чи опанував (опанувала) я риторичну техніку?*

Проаналізуйте рівень опанування Вами риторичної техніки. Назвіть позитивні зрушення в підготовці й

проблемні моменти. Сформулюйте перед собою відповідні завдання.

*Завдання для перевірки самостійної роботи*

Представте письмово стислі відповіді на питання для самоконтролю, подані в теоретичній частині.

## **САМОСТІЙНА ПІДГОТОВКА ДО МОДУЛЬНИХ РОБІТ**

### **Завдання**

1. Напишіть тексту виступу «Оратор, промова, аудиторія – триєдине ціле». Обсяг до 2 стор.

Можна обрати будь-яку форму подачі матеріалу в ігровій формі (вступне слово до телепередачі, виступ гостя, тези, набір цитування, фрагмент публічної лекції тощо). Аудиторія обираються самостійно.

2. Напишіть текст залікової промови на самостійно обрану тему, виділити в ньому структурні частини й назвати використані тропи й риторичні фігури. Представити партитуру промови.

3. Проаналізуйте виголошену Вами промову за розробленою самостійно схемою на основі лекційного матеріалу.

4. Виконайте тестові завдання. Виберіть із запропонованих відповідей на запитання правильні, обираючи потрібний, на вашу думку, варіант.

1. *Учення про говоріння в найширшому смислі, про індивідуальне використання мовних традицій за різних обставин соціально-культурного життя; мистецтво говорити так, щоб за допомогою вербальних і невербальних засобів досягти бажаного результату, змінити стереотипи сприйняття слова, думки та, відповідно, змінити реакцію і поведінку слухачів, називається:*

- а) риторикою;
- б) фонетикою;
- в) мовознавством?

2. *Характеристика процесу обговорення проблеми, спосіб її колективного дослідження, при якому кожна із*

сторін, аргументуючи думку співбесідника, претендує на монопольне встановлення істини, називається:

- а) суперечкою;
- б) виступом;
- в) аналізом.

3. Вид роботи, що передбачає з'ясування особливостей ідейно-тематичного спрямування, побудови висловлювання, стильових та стилістичних властивостей, характеристики мовних засобів щодо ефективності їх використання з метою реалізації комунікативної мети, – це:

- а) аналіз;
  - б) синтез;
  - в) конспектування.
5. Відновіть текст.

Підготовка виступу – важливий і відповідальний етап для кожного промовця. Вона розпочинається з визначення \_\_\_\_\_ виступу. Важливою умовою правильного визначення \_\_\_\_\_ виступу є моделювання психологічного портрета \_\_\_\_\_, а саме:

\_\_\_\_\_.

Після визначення \_\_\_\_\_, моделювання \_\_\_\_\_, починається етап \_\_\_\_\_.

Критеріями відбору \_\_\_\_\_ є \_\_\_\_\_.

Наступний етап – це \_\_\_\_\_, що розпочинається насамперед з визначення послідовності викладу матеріалу, тобто складання \_\_\_\_\_.

Використовуються різні за метою і призначенням \_\_\_\_\_.

Після написання \_\_\_\_\_ ораторові  
необхідно попрацювати над побудовою окремих частин  
\_\_\_\_\_:

Після того, як \_\_\_\_\_ складено  
необхідно почати готуватися до  
\_\_\_\_\_.

6. Запропонуйте визначення.

*Дискусія* – ...

*Диспут* – ...

*Полеміка* – ...

7. Підготуйте промову над одну із пропонованих тем.  
Доведіть чи спростуйте думку:

○ Мовлення людини – це розповідь про її життя (Сенека).

○ Поетом народжуються, оратором стають (Цицерон).

○ Батьківщина – це край, де полонянка душа (Вольтер).

○ Сила мови полягає в умінні висловити багато кількома словами (Плутарх).

○ Краща у світі мета – стати хорошою людиною (Цицерон).

○ Без ядра горіх ніщо, так само, як і людина без серця (Г. Сковорода).

○ Егоїзм заважає людині піклуватися про себе розумно (В. Голобородько).

○ Нема там добра, де нема правди (П. Куліш).

○ Усмішка – це ж власне частка душі (О. Гончар).

○ Найважливіше в житті цивілізованої людини – заощадити час (Г. Тютюнник).

○ Щасливий той, хто чує мову рідної землі... (В. Лисенко).



○ Дехто вмирає так і не народившись (П. Загребельний).

○ Рівень інтелігентності має вимірюватися рівнем порядності (П. Загребельний).

○ Вибір життєвої дороги – це духовне устремління людини (Р. Іваничук).

○ Навіть велика людина не в силі перемінити звичок, звичаїв і плину народного життя (Р. Іваничук).

○ Тільки великий народ може народити велику людину (Р. Іваничук).

○ Людина починається з любові (Я. Гоян).

○ Звертання на *Ви* – повага до наявної в людини свободи вибору, право на множинність можливих утілень. Звертання на *ти* – приковування суб'єктивного *Я* до якогось певного фактичного вияву (Віктор Малахов).

○ Слова – теж вчинки (А. Франс).

○ Усяке слово, якщо за ним не буде справ, є чимось даремним і пустим” (Демосфен).

8. Підготуйте відповіді (жанр – інформаційна промова) на такі питання:

1) Теоретичні основи сучасної риторики.

2). Історичний розвиток риторики як науки й мистецтва.

3). Закони риторики й „золоті” правила риторики в житті оратора.

## ГЛОСАРІЙ З РИТОРИКИ

**Абзац** – 1. Відступ у початковому рядку тексту.  
2. Пов'язана за змістом частина тексту від одного відступу до другого. **А.** – одиниця тексту, що являє собою єдність тематично об'єднаних речень, в одному з яких називається тема чи основна думка абзацу. Таке речення дозволяє мовцеві чітко визначити тему й дотримуватися її розвитку в інших реченнях, а читачеві або слухачеві визначити предмет мовлення й утримувати його в пам'яті доти, поки він не заміниться іншим предметом мовлення. Тему абзацу часто називають мікротемою. Речення в абзаці повинні розподілятися так, що основна думка була виражена першим або останнім реченнями абзацу. Розташування речень в середині абзацу повинно бути таким, щоб кожне з них готувало читача до сприйняття наступного речення. Якщо в абзаці нема тематичного речення, то це значить, що він забезпечує тему й основну думку попередніх частин тексту.

**Автор** – творець художнього або публіцистичного твору, наукового дослідження, проекту, винаходу тощо. **А.** вважається кожна людина, що скомпонувала власний текст із певною метою.

**Адресант** – мовець, відправник повідомлення, той, хто творить висловлювання, партнер спілкування. В акті комунікації з **А.** пов'язані явні й приховані цілі висловлювання, орієнтація на співрозмовника, зміст, структура, модальність висловлювання. На мовленнєву поведінку людини, побудову висловлювання вибір мовних засобів впливає низка ознак **А.:** місце народження і місце тривалого перебування, освіта, стать, роль у певному комунікативному акті, стосунки між співрозмовниками (учитель – учень, пасажир – водій, чоловік – жінка тощо).

**Адресат** – 1. Слухач або читач, співрозмовник.  
2. Одержувач листа, телеграми, посилки. Особа **А.** має важливе значення для змісту і форми мовленнєвого акту. Оратор завжди адресує свою промову **А.**, пристосовуючись до нього чи до них. На мовця впливають стать, вік, соціальний стан, зовнішність та інші риси **А.** мовлення. Важливою є роль **А.** в акті комунікації, тобто можливість чи неможливість взяти на себе функцію мовця (адресанта) і долучитися до діалогу чи полілогу. Для цього **А.** має володіти низкою якостей, мовленнєвих умінь не тільки слухати, читати і сприймати, але й говорити.

**Академічне красномовство** – ораторське вміння науковця або викладача, що доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки. Основні жанри **А.к.**: *наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція, реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна лекція, бесіда.*

**Аксіологія в риторичі** – морально-етичні цінності промовця. З часів Аристотеля вважається необхідним, щоб оратор орієнтувався на певну систему цінностей.

**Алегорія** – спосіб двопланового художнього зображення, що групується на прихованні реальних осіб, явищ і предметів під конкретними художніми образами за відповідними асоціаціями з характерними ознаками прихованого. На **А.** ґрунтуються байки, притчі.

**Ампліфікація** – стилістичний прийом у художніх текстах, що використовується для підсилення, доповнення, збагачення думки за допомогою накопичення однорідних мовних засобів: синонімів, епітетів, порівнянь, протиставлень тощо.

**Аналіз** – метод логічного мислення, що полягає в розчленуванні, розкладанні в думці цілого на частини, компоненти, властивості. Це дає змогу виявити структуру, будову об'єкта **А.** дозволяє поділити складне явище на

простіші елементи, відокремити істотне від неістотного. Метою **А.** є пізнання частин як елементів складного цілого, встановлення зв'язків між його частинами, виявлення певних закономірностей. Протилежне – *синтез*.

*Аналіз тексту* – вид роботи, що передбачає з'ясування особливостей ідейно-тематичного спрямування, побудови тексту, стильових та стилістичних властивостей, характеристики мовних засобів щодо ефективності їх використання з метою реалізації комунікативної мети.

*Аналогія* – це зіставлення різних явищ, подій, фактів. Як правило, паралель проводиться з тим, що добре відоме слухачам і сприяє кращому розумінню матеріалу, допомагає сприйняттю нових ідей тощо.

*Анафора* – риторична фігура, що виражається повторенням слова або групи слів на початку поетичних строф або кількох періодів. Розрізняють ще *звукову анафору* – повторення однакових звуків на початку кожного рядка або вживання кількох слів, що починаються тим самим звуком. **А.** протиставляється *епіфора* (повторення звуків чи слів наприкінці поетичних строф).

*Аплікація* – риторична фігура, що ґрунтується на змішуванні двох, близьких за значенням або звучанням, слів і синтаксичних конструкцій, унаслідок чого з'являється стилістично виразний вислів.

*Апологія* – промова на захист самого себе, яку писали для звинувачених давньогрецькі софісти.

*Аргумент* – доказ на захист факту, явища, положення.

*Аргументація* – сукупність аргументів, які наводяться з метою доказу. **А.** – один із активних методів стимуляції інтересу до предмета виступу оратора.

*Артикуляція* – сукупність рухів і положень вимовних органів, необхідних для утворення звуків мови. Дотримання правильного положення артикуляційних

органів під час вимовляння окремих звуків і складів визначає чіткість **А.**, що є необхідною умовою адекватного сприйняття змісту мовлення.

**Афоризм** – короткий, виразний, найбільш влучний, яскравий і точний усталений за формою вислів, своєрідна “цитата” – уривок висловлювання історичних і легендарних осіб, імена персонажів творів, назви місць подій тощо. Витоками для афоризмів є художні твори, історичні та наукові джерела, античні міфи, легенди, перекази, сюжети з Біблії тощо. Художня література допускає деякі зміни у вживанні афоризмів, що надає їм певного нового відтінку значення або нової стилістичної барви залежно від художнього задуму автора. Знання й використання афоризмів є ознакою високої мовної культури людини.

**Види красномовства** – сфери застосування ораторського слова в суспільній ситуації. Залежно від цього найчастіше виділяють 5 **В.к.:** *академічне, церковне, судове (юридичне), політичне, суспільно-побутове.*

**Виразне читання** – уміння обґрунтовано, виходячи зі змісту тексту, використовувати інтонаційні властивості голосу, засоби виразності. Сучасна риторика визначає **В.ч.** як компонент читання, що передбачає вміння свідомо використовувати засоби виразності – темп, інтонацію, паузи, логічний наголос – для виявлення змісту та смислу прочитаного. **В.ч.** – вищий тип читання – уміння використовувати основні засоби виразності для відтворення свого розуміння, оцінки змісту і смислу тексту, ставлення до нього, донести до слухачів наміри автора й читця. В ораторському мистецтві техніка **В.ч.** є обов’язковим компонентом підготовки виступу оратора.

**Висновки** – частина усного або письмового тексту, яка сформульована в його кінці й містить підсумки викладеного, узагальнювальну оцінку того, про що

говорилося або писалося. **В.** є важливою структурною частиною виступів і писемних творів. **В.** свідчать про глибину розуміння висвітлюваного питання оратором, про можливість перспективи розвитку думок.

**Виступ** – усне монологічне висловлювання (виголошення промови, заяви, інформації тощо). Виділяють такі види **В.**: *критичні; дискусійні; агітаційні; репродуктивні; вітальні; підготовлені; імпровізовані*. Готуючи **В.**, оратор дбає про актуальність тематики, оригінальність, емоційність, виразність. Можна будувати виклад таким чином, щоб від загальних положень і правил перейти до часткового. Це так звана **дедукція**, що часто використовується в агітаційних **В.** Можна будувати виклад від часткового (аналіз відомих чи нових фактів, прикладів) до загального висновку. У цьому випадку використовується **індукція**, що переважає у **В.** пропагандистського характеру.

**Відтворення** – один з процесів пам'яті, під час якого відбувається оживлення свідомості у вигляді образів об'єктів, що колись сприймалися, уявлень, думок, почуттів, дій. **В.** може бути **мимовільним** (немотивованим) та **довільним** (підпорядкованим спеціально поставленій меті щось пригадати).

**Вставка (парентеза)** – положення, твердження, переривання думки для того, щоб у формі іншого залежного речення сказати щось таке, про що слід було б сказати раніше або пізніше в промові.

**Вступ** – частина усного виступу оратора або письмового тексту, розташована на його початку, у якій стисло викладаються зауваження щодо наступного змісту. **В.** має на меті привернути увагу слухачів або читачів, активізувати їхні думки й почуття, викликати бажання слухати або читати.

**Гіпербола** – троп, в основі якого лежить підкреслене перебільшення розмірів, рис, характеристик, ознак предмета чи явища. Уживається з метою посилення виразності, а також вияву захоплення чи ненависті.

**Говоріння** – продуктивний вид мовленнєвої діяльності, висловлення власних думок або ре транслювання чужих в усній формі. Г. забезпечує усне спілкування в **діалогічній** формі (паралельно з аудіюванням) і в **монологічній** формі. Воно спрямоване до однієї або багатьох осіб. Як і будь-яка інша діяльність, акт Г. завжди передбачає певну мету, мотив, в основі якого завжди лежить потреба; предмет – думки мовця; продукт – висловлювання (діалог або монолог); результат, виражений у вербальній або невербальній реакції на висловлювання.

**Голос** – сукупність різних звуків, що утворюються за допомогою голосового (артикуляційного) апарату. Ці звуки, різні за силою, висотою, тембром, виникають внаслідок ритмічного коливання наближених одна до одної напружених голосових зв'язок під тиском виштовхуваного повітря. Для тренування Г. застосовуються спеціальні вправи.

**Гомілетика** – християнська риторика, що має на меті витлумачення Біблії через проповідь чи повчальну бесіду.

**Градація** – риторична фігура, що ґрунтується на розташуванні слів або висловів у міру наростання чи спаду їх семантичних та емоційно-експресивних якостей.

**Грамматична пауза** – пауза, яка несе інформацію про граматичну структуру фрази (членування речення, окремих речень тощо).

**Дедукція** – спосіб мислення від цілого до конкретного, від загального до окремого.

**Демагогія** – голослівні аргументи, що мають вигляд глибокої аргументації на користь загалу, а насправді

прикривають корисливі розрахунки, низькість душі та некомпетентність, прагнення маніпулювати людьми.

**Дикція** – чітка, виразна вимова звуків, складів і слів у повільному й швидкому темпі мовлення. Д. виробляється за допомогою артикуляційних вправ, скоромовок, співу. Ця робота обов'язкова під час опанування риторики. Навички правильного артикулювання пов'язані з розумінням мовлення, реалізацією мети спілкування, тому удосконалення Д. має бути систематичним, цілеспрямованим.

**Дискусія** – усна (або писемна) форма організації мовлення, у процесі якої розглядаються протилежні погляди; комунікативна взаємодія групи учнів, що організовується для обміну думками, обговорення суперечливого питання. Залежно від форми проведення Д. поділяються на **очні і заочні; рівноправні і нерівноправні; групові й індивідуальні.**

**Диспут** – форма організації попередньо підготовленого публічного обговорення складного суперечливого питання (про переглянутий кінофільм, виставу і т. ін.), у ході якої наявні різні (іноді протилежні) погляди. Мета Д. – надати можливість колективно пройти шляхом пошуку істини. У підготовці й проведенні диспуту виділяють етапи: *підготовчий*, на якому визначається предмет Д., ставиться мета, актуалізуються потрібні опорні знання, створюється відповідний психологічний мікроклімат; *основний* – проведення диспуту; *підсумковий*, у ході якого підсумовується й аналізується все висловлене в ході диспуту. Залежно від мети й характеру обговорення Д. поділено на такі *типи: Д.-роздуми, Д.-доведення, Д.-узагальнення, Д.-імітація.*

**Діалог** – 1) вид усного мовлення; результат взаємного (колективного) мовленнєвого процесу, ланцюг відносно коротких словесних акцій і реакцій;



2) мовленнєві акти, у яких говоріння і слухання – нерозривно пов'язані види мовленнєвої діяльності;  
 3) спосіб побудови промови, яка або містить елементи співбесіди з аудиторією, або імітує реальний діалог в монологі оратора. Кожен учасник Д. може поставати або в ролі мовця, або в ролі слухача. Важливу роль у Д. відіграють невербальні засоби спілкування. Основні ознаки Д.: цілеспрямованість, двосторонність, єдність породження й сприймання мовлення, емоційність.

**Діапазон голосу** – звуковий обсяг ораторського голосу, що визначається інтервалом між найнижчими й найвищими звуками.

**Доповідь** – усне, заздалегідь підготовлене повідомлення; науковий різновид монологічного мовлення. Підготовка до виголошення Д. складається з таких *етапів*: визначення теми, збирання й систематизації матеріалу, складання плану, написання тексту доповіді.

**Духовний світ оратора** – світогляд, знання, культура мислення, мовлення, спілкування, інтереси, етика оратора як єдність, як цілісна характеристика особистості.  
**Д.с. оратора**, – важливий інтелектуальний і моральний чинник впливу на аудиторію.

**Евристика (сократична бесіда)** – особливий метод ведення діалогу, навчання, уведений Сократом. В Е. все будується на системі навідних запитань, які підштовхують співбесідника до вирішення проблеми. Наука, яка вивчає творчу діяльність, методи, які використовуються у відкритті нового.

**Емпатія** – здатність відчувати стан іншої людини або аудиторії.

**Епітет** – художнє означення, що підкреслює характерну рису, визначальну якість явища, предмета, поняття, дії і вживається для увиразнення характеристики кого-небудь або чого-небудь.

**Еристика** – мистецтво вести суперечку, полеміку, дебати, дискусію.

**Етика оратора** – один із видів професійної етики; сукупність моральних норм і правил, які визначають ставлення оратора до своїх обов'язків, слухачів, до підготовки виступу, поведінки під час виступу тощо.

**Жанри ораторські** – диференціація ораторських творів як підвидів тієї чи іншої галузі красномовства.

**Жести** – невербальний засіб спілкування, рухи тіла чи рук, що супроводжують або замінюють мовлення. Розрізняють **Ж. емоційні, вказівні, символічні, зображальні**. **Ж.** використовують як допоміжний засіб спілкування людей, вони повинні не заважати, а допомагати спілкуванню, узгоджуватися з мімікою.

**Заклик** – висловлена у формі звернення ідея, прохання оратора, що використовується в промовах. **З.** передає думки, переконання, міркування оратора в стислій, точній формі. **З.** не використовується часто, він повинен бути переконливим і ненав'язливим.

**Запитання** – 1) висловлювання, що фіксує увагу на невідомих і нез'ясованих елементах якогось явища, процесу, ситуації, виражається за допомогою питального речення; 2) риторична фігура, що полягає у формулюванні запитань, різних за призначенням. Причини використання **З.** у текстах промов: з метою утвердження, аби викликати співчуття, задля погрози, щоб викликати здивування, через непевність тощо.

**Здібності риторичні** – сукупність природних якостей (голос, постава, шарм, “магнетизм”, “філологічна обдарованість” тощо), які є фундаментом ораторської діяльності й багато в чому сприяють успіху промови.

**Зовнішня культура оратора** – система засобів, які створюють імідж промовця; передбачають урахування

таких чинників: зовнішній вигляд, постава, погляд, жести, голос тощо.

**Імпровізація (експромт)** – промова, що виголошується без попередньої підготовки. **І.** ґрунтується на природному дарі слова та ерудиції й культурі промовця. Здатність до **І.** свідчить про обдарованість та найвищий рівень розвитку ораторської здібності.

**Інтонація** – ритміко-мелодійний малюнок мовлення, що базується в основному на підвищенні або пониженні тону. **І.** є показником оцінки речей, про які говорить оратор і допомагає донести цю оцінку до аудиторії.

**Іронія** – троп, що полягає в наданні слову або вислову протилежного значення з метою глузування, насмішки, Насмішка, якій навмисне надана форма позитивної оцінки або похвали. **І.** – важливий стилістичний засіб гумору та сатири. **І.** може переходити в сарказм.

**Казуальний момент промови** – орієнтування оратора на той чи той склад аудиторії (молодь, студенти, жінки тощо).

**Каламбур (гра слів)** – дотеп, в основі якого лежить використання різних значень якогось одного слова або кількох різних слів, схожих за звучанням.

**Кліше** – шаблони, “затерті” вирази, яких слід уникати в мовленні.

**Ключові слова** – слова, що несуть основний зміст тексту. Як правило, на **К.** сл. падає логічний наголос.

**Комунікативна ситуація** – ситуація мовлення, ситуативний контекст мовленнєвої взаємодії, що виникає в реальному житті або моделюється. Виділяють такі компоненти **К.с.:** учасники (адресат, адресант, аудиторія), предмет мовлення, обставини мовлення (місце, час, інші умови), способи здійснення спілкування (усне, писемне мовлення, умовні знаки тощо), код (мова, діалект, стиль),

мовленнєвий жанр, подія, оцінка ефективності мовлення, мета.

**Комунікативний намір** – конкретно визначена мета висловлювання мовця, що є регулятором мовленнєвої поведінки партнерів. На визначення **К.н.** впливають мотивація, потреба, умови ситуації і т. ін.

**Культура мови** – наука, що вивчає функціонування мови в суспільстві з погляду її нормативності й передбачає правила користування літературною мовою: правила вимови, наголошення, слововживання, формотворення, побудови словосполучень і речень **К.м.** сприяє реальному втіленню в мовній практиці норм літературної мови, проведенню цілеспрямованої мовної політики.

**Ланцюг** – часто вживаний засіб впливу. У ньому повний смисл однієї ланки думки стає зрозумілим тільки у зв'язку з іншими.

**Метафора** – вид тропа, що полягає в перенесенні назви з одного предмета на інший за схожістю цих якихось ознак, форм, якостей, властивостей, функцій. Перенесення це ґрунтується на тому, що в природі особи, предмети, явища, процеси мають схожі риси, подібні, близькі або суміжні функції. Тому значення, що виникло на перенесенні ознак (його називають метафоричним) не є буквальним, прямим. У ньому виразно помітне суб'єктивне бачення автора, проте саме воно іноді найточніше виражає істину. **М.** є основним засобом зображення духовного, внутрішнього життя людини, її внутрішніх відчуттів і переживань.

**Метонімія** – троп, що полягає в перенесенні назви предмета на інший предмет, але не за подібністю, а за суміжністю. За допомогою **М.** часто називають предмет за матеріалом, з якого він зроблений (*золото у вухах, діаманти на пальцях*), предмет за його якістю (найважливішою): *щастя моє, радість моя* (так говорять

про людину, яка приносить щастя, дарує радість ); назву за її виробником, автором ( *читаю Симоненка, придбав Нечуя-Левицького, слухав Лисенка*); назва посуду часто виступає замість того, що в ньому є (*чайник кипить* (вода, що в ньому є); *випив склянку, з'їв тарілку*); час за предметом, явищем що його характеризує (*навчатися до старості*); назва місцевості замість назви людей – мешканців цієї місцевості (*село мовчить, місто вийшло на вулиці*).

**Міміка** – рухи м'язів обличчя, у яких виражаються емоції та почуття людини. Оратор мусить вміти контролювати власну **М.** та мобілізувати мімічні засоби для вираження своїх емоцій під час впливу на аудиторію.

**Мовленнєва ситуація** – сукупність позалінгвістичних чинників, що зумовлює потребу у висловлюванні. **М.с.** може створюватися штучно під час навчання риторики з метою розвитку риторичних умінь і навичок.

**Монолог** – розгорнуте висловлювання однієї особи, звернене до однієї людини або певного колективу одночасно для повідомлення інформації, впливу або спонукання до дії.

**Мотивація** – система мотивів, або стимулів, що спонукає людину до конкретних форм діяльності або поведінки. Мотивами можуть бути потреби, інтереси, захоплення, емоції, установки, ідеали та ін.

**Натяк (емфаза)** – посилення емоційної виразності промови зміною інтонації і застосування різних риторичних фігур (вигуків, звертань і запитань, анафор, епіфор...).

**Неориторика** – концепція риторики, що виникла в II-й пол. XX ст. на ґрунті нових наукових дисциплін і має на меті досліджувати такі чинники, як комунікативний акт,

спілкування оратора з аудиторією, рольову ситуацію, методи переконання тощо.

**Несподіваність** – використання час від часу несподіваних зворотів, що створюють напруження. Може бути засобом створення іронії.

**Норма в красномовстві** – регламентоване орфоепічними, лексичними, граматичними та стилістичними правилами використання засобів національної мови.

**Опис** – тип мовлення, що передбачає розкриття ознак предмета (постійних, однорідних). Перерахування ознак відбувається у різній послідовності залежно від мети висловлювання, композиційної структури, теми й плану тексту. Виділяють науковий, художній, діловий **О**. Структура **О**. однакова: оцінка, загальний вигляд, призначення.

**Опонент** – уявний чи реальний співбесідник, який уособлює протилежну позицію. Ораторові важливо дотримуватися норм коректності у ставленні до **О**.

**Основна думка** – закладена автором у тексті інформація, викладу якої підпорядковано весь зміст твору. Визначаючи **О.д.** майбутнього висловлювання слід брати до уваги, що буде ставитися за мету: доведення, ствердження, заперечення, переконання, опис, розповідь.

**Парадокс** – 1) несподіване явище, що не відповідає звичайним науковим уявленням; 2) риторична фігура, що полягає у висловленні думки, яка різко розходиться з усталеними поглядами, і на перший погляд, ніби суперечить здоровому глуздові.

**Паралепсис** – стилістична фігура, яка утворюється, коли оратор повідомляє саме про те, що начебто намагався приховати. **П.** використовується для комічного ефекту.

**Пафос** – ставлення оратора до своєї ідеї (захоплення, піднесення тощо), яке передається слухачам.

**Передповідомлення (преповідомлення)** – підготовча фраза, що підсилює чекання: «Я хочу вам детально пояснити», «Я хочу це чітко показати на прикладі».

**Перехрещування (хіазм)** – різновид інверсії (непрямого порядку слів), перехресне розташування членів речення з метою увізнення мовлення.

**Перифраза** – риторична фігура, що полягає в заміні якогось слова або словосполучення описовим мовним зворотом, у якому вказані ознаки неназваного прямо предмета.

**Підготовка виступу** – перший етап роботи над ораторським виступом. На цьому етапі проводять аналітичні вправи підготовчого характеру, що передбачають аналіз зразків виступів, з'ясування особливостей побудови виступу, мовних засобів, характерних для виступів.

**План** – коротка програма на етапі підготовки до роботи. **П.** може бути внутрішнім, усним чи письмовим, простим або складним. Пункти **П.** можуть мати форму питань, цитат. Складений **П.** може перероблюватись, доповнюватись, перероблятися у процесі складання зв'язного висловлювання.

**Повтор** – риторична фігура. Основні *види П.*: *дослівний* – повтор однакових слів (словоформ), посилює основну думку, може бути з проміжними словами; *варіативний* – повтор змісту в новому словесному оформленні, використовується для підготовленої, вимогливої аудиторії; *частковий* – повтор першого слова в реченнях або частини речення (анафора, епіфора); *розширений* – повтор із включенням нових слів, створює напруження; *посилювальний* – повтор, виражений найчастіше поширеною прикладкою, що повторює основний іменник, це ніби зосереджує думку навколо

одного поняття, даючи можливість розкрити його в усій повноті; *синонімічний; частковий; парний*.

**Порівняння** – троп, що полягає в зіставленні одного предмета чи явища з іншим, подібним до нього, у якому потрібна авторові риса проступає дуже яскраво. Порівнюватися може все: конкретне й абстрактне, фізичне і психічне, істоти й неістоти.

**Проповідь** – основний жанр церковної риторики, що сформувався на юдейсько-античних традиціях тлумачення сакральних текстів.

**Проспекція** – один із способів інтеграції тексту: натяк на те, про що буде говоритися далі у виступі.

**Рафінірування** – узагальнювальний повтор, який використовується для стислої орієнтації слухача в тому, що раніше було висловлене, наприклад, перед переходом до нової частини.

**Репліка** – коротка фраза, викликана необхідністю термінового заперечення, уточнення, підтримки тощо.

**Реприза (повтор)** – дублювання оратором частин слова (слів, фрази), які нагадують про основну проблему й служать засобом ідейно-формальної ритмізації виступу.

**Ретроспекція** – один із способів інтеграції тексту: відсилання слухачів до попередньої інформації. Оратор може посилатися не тільки на власні попередні виступи, але й на інші джерела та думки або загальновідому інформацію.

**Риторика** – теорія й практична майстерність доцільного й впливового, гармонійного мовлення; наука красномовства. **Р.** виникла в античності (І тисячоліття до н.е.), синкретично вміщуючи основні гуманітарні дисципліни. На Україні **Р.** була провідною навчальною дисципліною в братських школах, Києво-Могилянській академії. У другій половині ХХ ст. **Р.** відроджується, виникає нова **Р.** (неориторика). **Р.** розвиває в людині цілу



систему особистісних якостей: культуру мислення, мовлення, поведінки, спілкування, виконавської майстерності тощо. Останнім часом **Р.** впроваджується в загальноосвітніх школах, ліцєях, гімназіях, вищих навчальних закладах.

**Риторичне звертання** – стилістична фігура, що виражає емоційне ставлення оратора до об'єкта його промови. **Р.з.** може бути до людини, предметів, явищ природи, абстрактних понять тощо.

**Риторичні запитання** – стилістична фігура, запитання, відповідь на яке вже закладено в самому питанні, або ж відповідь не потрібна.

**Роздум** – тип мовлення, в основі якого лежить виявлення причинових зв'язків. Основна мета **Р.** – ствердження або обґрунтування якоїсь тези за допомогою аргументів. Структура **Р.** така: теза, докази (аргументація) і висновок. **Докази** виділяють прямі (теза обґрунтовується безпосередньо) і непрямі (тезу доводять через спростування протилежних думок).

**Розповідь** – тип мовлення, в основі якого лежать часові відношення, розвиток подій, процесів; повідомлення про дії предмета у певній послідовності. Мета **Р.** – передати хід розвитку подій у певних просторових і часових умовах. Серед ознак **Р.** можна виділити: використання дієслів-присудків; сувору послідовність присудків відповідно до ходу дій; основна думка змісту тексту найчастіше передається в заголовку.

**Роз'яснення** – особлива форма повтору, а саме розширений повтор; повернення до висловлювання з метою його пояснення, покращення. Давні ритори називали цю фігуру виправлення.

**Силогізм** – логічна модель, у якій два судження призводять до висновку як третього судження.

**Синекдоха** – троп, для якого характерне вживання назви частини замість цілого, видового поняття замість родового, однини у значенні множини й навпаки.

**Софістика** – філософська течія у Греції, що спекулювала на плинності, нетривалості явищ та непевності людської думки, техніка переконання всупереч істинності.

**Судове красномовство** – ораторські виступи юристів, підсудного та цивільних осіб у процесі розгляду судової справи з позиції законодавства.

**Суспільно-побутове красномовство** – дотепне або урочисте слово з приводу певної важливої події у приватному житті або певної гострої або цікавої ситуації.

**Схоластика** – середньовічна система мислення та освіти, яка на ґрунті християнської догматики продовжила певні традиції античної софістики. Сьогодні слово **С.** найчастіше використовується для позначення далекого від життя міркування.

**Текст** – це закінчений твір, що має власну внутрішню структуру, певну побудову та є продуктом монологічного мовлення, вираженим в усній або писемній формі. Виділяють такі текстові категорії: інформативність, завершеність, цілісність, зв'язність, послідовність. **Т.** характеризується належністю до певного стилю мовлення (художнього, наукового, публіцистичного і т. ін.), структурною організацією (містить вступ, основну частину, заключну частину).

**Тема** – проблема або питання, що покладені в основу твору. Робота над визначенням **Т.** – одне із першочергових завдань під час створення тексту промови, бо від вибору **Т.**, її розуміння, оцінки, обсягу залежить якість ораторського виступу.

**Толерантність** – повага до чужих позицій та концепцій. Наявність **Т.** в оратора – свідчення його духовної зрілості та сили.

**Троп** – мовленнєвий зворот, у якому слово або словосполучення вжиті в переносному значенні й служать засобом досягнення естетичного ефекту виразності у творах художньої літератури, в публіцистиці, ораторському мистецтві тощо. **Т.** сприяють більшій дохідливості тексту, упорядковують виклад, забезпечують впливовість матеріалу, даючи йому оцінку. Та основною функцією **Т.** є зображальна, естетична. Найпоширенішими видами **Т.** є *порівняння, епітет, метафора, метонімія, синекдоха, алегорія, гіпербола, перифраза, іронія.*

**Увага аудиторії** – запорука успіху промовця, який ніколи не повинен втрачати з поля зору цей важливий момент.

**Уповільнення (запізнення)** – засіб, коли подаються спочатку натяки на рішення або докази; допитливість і увага слухача підтримується тим, що не зразу вирішуються порушені проблеми.

**Усне мовлення** – форма мовлення; тип мовленнєвої діяльності, коли мовленнєва інформація передається за допомогою звуків. **У.м.** – це мовлення ситуативне, що створюється у процесі спілкування, розраховане на слухове сприймання й залежить від реакції слухачів. **У.м.** передбачає безпосередню присутність адресата мовлення, що дає змогу мовцеві змінювати своє мовлення залежно від реакції слухача. В **У.м.** велику роль відіграють невербальні засоби спілкування (міміка, жести). Залежно від мовленнєвої ситуації виділяють заздалегідь підготовлене (сплановане) і спонтанне **У.м.** На відміну від писемного мовлення усне не допускає великої кількості виправлень, помилок.

**Фанатизм** – ірраціональна самовіддача певній ідеї. **Ф.** несумісний з толерантністю, оскільки формує різко негативне ставлення до всього чужого.

**Фігури риторичні** – незвична побудова фрази або її частини для надання експресивності виразу. **Ф.р.** поділяються на синтаксичні та стилістичні.

**Форми мовлення** – усне і писемне мовлення, що співвідносять між собою. Для **Ф.м.** характерні такі ознаки: змістовність, ясність, точність, логічна послідовність, переконливість, правильність і т. ін. У той же час вони мають свої особливості. Наприклад, уважають, що усне мовлення первинне за своїм походженням, ніж писемне, усне мовлення відтворюється за допомогою звукової сторони мови, а писемне за допомогою графічних знаків і т. ін.

**Харизма** – сприйняття особистості як такої, що має особливе обдарування та гарантує незмінний успіх своїм прихильникам. Харизматичні оратори найчастіше виступають у сфері релігійної проповіді, інколи в політиці.

**Цитування** – один із сильних засобів впливу на аудиторію, особливо ж коли цитується авторитетне джерело, бо це виглядає звичайно як доказ оратором своєї правоти. Потрібне в наукових лекціях, особливо з довідками про джерела; у популярних же доповідях воно подається заощадливо, щоб не порушувати хід промов і не втомлювати аудиторію.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

### Базова література

1. Абрамович С.Д., Чікарькова М.Ю. Риторика. / Абрамович С.Д., Чікарькова М.Ю. – Львів, 2001 – 240 с.
2. Єлісовенко Ю. П. Ораторське мистецтво : постановка голосу й мовлення : навч. посіб. / Юрій Єлісовенко ; за ред. В. В. Різуна. – К. : Атіка, 2008. – 204 с.
3. Мацько Л. І. Риторика : навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища школа, 2003. – 311 с.
4. Нікітіна А.В. Практикум з риторики : навчальний посібник / А.В. Нікітіна, Г.К. Барилова, М.В. Кравченко. – Луганськ : СПД Резніков В.С., 2013. – 88 с.
5. Нікітіна А.В., Горошкіна О.М., Попова Л.О. Риторика. Матеріали для самостійної роботи студентів. / А.В. Нікітіна, О.М. Горошкіна, Л.О. Попова. – Луганськ, 2004. – 76с.
6. Сагач Г. М. Риторика : [навч. посіб. для студентів середніх і вищих навч. закладів] / Галина Михайлівна Сагач. – К. : Видавничий Дім “Ін. Юре”, 2000. – 568 с.

### Додаткова література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація / С.Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 472 с.
2. Александров Д. Н. Риторика : навч. посіб. / Д. Н. Александров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА., 1999. – С. 7 – 29.
3. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення : навч. посіб. / Н. Д. Бабич. – Львів, 1990.
4. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної генології : навч. посіб. / Флорій Сергійович Бацевич. – К. : Академія, 2006. – 248 с.

5. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : навч. посіб. 2-ге вид., доп. / Флорій Сергійович Бацевич. – К. : Академія, 2009. – 376 с.

6. Введенская Л.А, Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. / Л. Введенская, Л. Павлова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. – 576 с.

7. Введенская Л. А. Деловая риторика : учеб. пособие для вузов / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-н/Д. : МарТ, 2002. – 512 с.

8. Волкова Н. П. Професійно-педагогічна комунікація : навч. посіб. / Наталія Павлівна Волкова. – К. : Академія, 2006. – 256 с.

9. Голуб Н. Б. Самостійна робота студентів з риторики : навч.-метод. посіб. / Н. Б. Голуб ; наук. ред. Л. І. Мацько. – Черкаси : Брама-Україна, 2008. – 232 с.

10. Голуб Н. Б. Система вправ з риторики для студентів педагогічних спеціальностей / Ніна Борисівна Голуб // Дивослово. – 2007. – № 12. – С. 21–25.

11. Голуб Н. Ораторська мова в дискурсному аспекті / Н. Голуб // Вісн. Луган. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка : Педагогічні науки. – 2010. – № 22(209). – Ч. I. – С. 5 – 14.

12. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі : монографія / Ніна Борисівна Голуб. – Черкаси : Брама-Україна, 2008. – 400 с.

13. Должикова Т. І. Лінгвістика тексту : навч.-метод. посіб. / Т. І. Должикова, І. В. Мілева, А. В. Нікітіна. – Луганськ : Альма-матер, 2007. – 82 с.

14. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. / Д. Карнеги. – М., 1989.

15. Леммерман Х. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями / Х. Леммерман. – М., 1997.

16. Львов М. Р. Риторика. Культура речи : учеб. пособие для студентов гуманитар. фак. вузов / Михаил Ростиславович Львов. – М. : Академия, 2003. – 272 с.

17. Мацько Л. І. Культура української фахової мови : навч. посіб. / Л. І. Мацько, Л. В. Кравець. – К. : Академія, 2007. – 360 с.

18. Могильницька О. Культура та етика ведення суперечки, дискусії, полеміки / Ольга Могильницька. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2009.

19. Молдован В.В. Судова риторика. Навч. посібник / Валеріан Васильович Молдован. – К.: Юрінком Інтер, 1998. – 278 с.

20. Мурашов А. А. Педагогическая риторика / Александр Александрович Мурашов. – М. : Пед. о-во России, 2001. – 480 с.

21. Ницета В. Риторична компетентність і риторизація як педагогічні інновації / В. Ницета // Теоретичні та прикладні аспекти інноватизації вищої професійної освіти : [міжнарод. колект. моногр.] / колект. авторів ; за ред. д.пед.н., проф. І. Секрет. – Дніпродзержинськ : ДДТУ, 2013. – С. 95–124.

22. Нікітіна А.В. Педагогічний дискурс учителя-словесника / Алла Василівна Нікітіна. – К : Ленвіт, 2013. – 338 с.

23. Погрібний М. Українська літературна вимова / М. Погрібний. – Д. : Трансформ, 1992. – 25 с.

24. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем / М. Препотенська. – К. : Фірма „ІНКОС”, 2009. – 254 с.

25. Риторика : учебник / З. С. Смелкова, Н. А. Ипполитова, Т. А. Ладыженская и др. ; под ред. Н. А. Ипполитовой. – М. : Проспект, 2009. – 448 с.

26. Риторична культура вчителя в умовах профілізації / О. М. Горошкіна, А. В. Нікітіна, Л. О. Попова та ін. – Луганськ : СПД Резников В. С., 2007. – 57 с.

27. Сагач Г. М. Золотослів : [навч. посіб. для середніх і вищих навч. закладів] / Галина Михайлівна Сагач. – К. : Райдуга, 1993. – 378 с.

28. Сарані Н. Риторика як наука і мистецтво слова / Н. Сарані // Укр. мова і л-ра в шк., гімназії, ліцеях та колегіумах. – 2002. – № 4.

29. Сербенська О. А. Культура усного мовлення : практикум : навч. посіб. / О.А. Сербенська. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 216 с.

30. Сопер П. Основы искусства речи / П. Сопер. – Ростов : Фенікс, 1999. – 448 с.

31. Стернин И. А. Практическая риторика : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / Иосиф Абрамович Стернин. – М. : Академия, 2004. – 272 с.

32. Томан І. Мистецтво говорити / Іржі Томан. – К. : Політвидав України, 1986. – 293 с.

33. Хлебникова М. С. Homo loquens в свете современных риторических представлений / М. С. Хлебникова // Риторика и культура речи в современном обществе и образовании : сб. материалов X междунар. конф. по риторике / науч. ред.-сост. В. И. Аннушкин. – М. : Флинта ; Наука, 2006. – С. 435 – 438.

34. Хоменко І.В. Еристика : мистецтво полеміки / І. В. Хоменко. – К., 2001.

35. Шишко Н. Б. Риторика / Н. Б. Шишко. – Минск : Современ. шк., 2007. – 272 с.

#### Словники

1. Мова – не калька: патріотичний словник гарної української мови «Говорімо гарно!» / Т. Береза, І. Зубрицька, Ю. Зелений. – Львів: 2014. – 563 с.

2. Куньч З. Риторичний словник / Зоряна Йосипівна Куньч. – К. : Рідна мова, 1997. – 341 с.



3. Береза Т. Гарна мова – одним словом: словник вишуканої української мови / Т. Береза. – Львів : Апріорі, 2015. – 420 с.

4. Полюга Л.М. Словник антонімів української мови / Л. М. Полюга ; за ред. Л.С. Паламарчука. – 2-ге вид., доп. і випр. – К. : Довіра, 2004. – 275 с.

5. Сагач Г.М. Словник основних термінів та понять риторики : [навч. посіб.] / Г.М Сагач. – К. : МАУП, 2006. – 280 с.

6. Словник синонімів української мови : у 2 т. / А.А. Бурячок, Г. М. Гнатюк, С.І. Головащук та ін. – К. : Наук. думка, 2006.

#### Інформаційні ресурси

1. <http://ritorika.info/obratnaja-svjaz>
2. Словник термінів міжкультурної комунікації (Ф. Бацевич) <http://terminy-mizhkult-komunikacii.wikidot.com/a>
3. <http://slovopedia.org.ua/>
4. <http://sum.in.ua/>
5. Олена Курило. Уваги до сучасної української літературної мови <http://kurylo.wikidot.com/>
6. <http://kurylo.wikidot.com/kоротkyi-ukr-ros-frazeolog-slovnyk>
7. <https://www.facebook.com/events/1682112655351506/>
8. <https://www.facebook.com/DictionaryZone>

Навчально-методичний посібник

**Нікітіна Алла Василівна**

## **САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ З РИТОРИКИ**

*Навчально-методичний посібник  
для студентів вищих навчальних закладів*

За редакцією автора

Коректор – Н. М. Карлова

Комп'ютерне макетування – Н. М. Карлова

---

Здано до склад. 27.10.2015 р. Підп. до друку 27.11.2015 р.  
Формат 60x84 1/16. Папір офсет. Гарнітура Times New Roman.  
Друк ризографічний. Ум. друк. Арк.. 11,5. Наклад 100 прим. Зам. № 60.

---

***Видавець і виготовлювач***

**Видавництво Державного закладу**

**„Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”**

пл. Гоголя, 1, м. Старобільськ, 92703. Тел./факс: (06461) 2-16-02.

e-mail: luguniv.info.edu@gmail.com

*Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3459 від 09.04.2009 р.*

