

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Інститут філології та журналістики
Кафедра історії та культури української мови

І. П. ЛЕВЧУК

РИТОРИКА

**РОБОЧА ПРОГРАМА ТА
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ СТУДЕНТІВ
НАПРЯМУ ПІДГОТОВКИ «ПОЛІТОЛОГІЯ»**

Луцьк
Вежа-Друк
2014

УДК 808.5(073)
ББК 83.7р30-2
Л 38

*Рекомендовано до друку науково-методичною комісією
Інституту філології та журналістики
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
(протокол № 5 від 13 січня 2014 року).*

Рецензенти:

Міндер Т. Й. – кандидат філологічних наук, доцент кафедри документознавства та інформаційної діяльності Луцького інституту розвитку людини Університету «Україна»;

Рожило М. А. – кандидат наук із соціальних комунікацій, доцент кафедри соціальних комунікацій Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Левчук І. П.

Л 38 **Риторика** : робоча програма та методичні рекомендації для студентів напряму підготовки «Політологія» / Ірина Петрівна Левчук. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 88 с.

Подано робочу програму з навчальної дисципліни «Риторика» та методичні рекомендації, необхідні для успішного засвоєння лекційного курсу і підготовки до практичних занять. Представлено завдання для самостійної роботи, систему індивідуальної роботи та блок для самоконтролю.

Для студентів I курсу галузі знань 0301 «Соціально-політичні науки», напряму підготовки 6.030104 «Політологія».

УДК 808.5(073)
ББК 83.7р30-2

© Левчук І. П., 2014

© Гончарова В. О., 2014

© Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2014

ЗМІСТ

Передмова.....	4
Опис навчальної дисципліни.....	7
Програма навчальної дисципліни.....	8
Структура навчальної дисципліни.....	10
Теми практичних занять.....	11
<i>Теоретичний блок</i>	11
<i>Практичний блок</i>	12
Тема 1. <i>Античне ораторське мистецтво</i>	12
Тема 2. <i>Розвиток ораторського мистецтва в Україні</i>	16
Тема 3. <i>Інвенція і диспозиція. Основні етапи підготовки ораторської промови</i>	19
Тема 4. <i>Елокуція. Техніка промови і культура оратора</i>	24
Самостійна робота.....	29
<i>Теоретичний блок</i>	29
<i>Практичний блок</i>	29
Індивідуальні завдання.....	31
Блок тестового самоконтролю.....	36
Короткий словник риторичних термінів.....	56
Перелік орієнтовних питань до заліку.....	67
Методи та засоби діагностики успішності навчання та критерії оцінювання.....	68
Рекомендована література до курсу.....	70
Додатки.....	75
Додаток 1. <i>Матеріали до лекційного курсу з «Риторики» в таблицях та схемах</i>	75
Додаток 2. <i>Пам'ятка ораторові для контакту з аудиторією</i> ...81	
Додаток 3. <i>Тренувальні вправи з техніки усного мовлення</i>	82

ПЕРЕДМОВА

Із демократизацією суспільного життя й гуманізацією освітньої системи в Україні посилюється інтерес до такої призабутої за тоталітарних часів класичної науки, як риторика. Без риторики не може обійтися ні проповідник, ні викладач, ні державний діяч, ні юрист, ні бізнесмен. Чим розвиненіше суспільство, тим більше в ньому цінується вміння володіти словом.

Риторика – це мистецтво красномовства, мистецтво грамотно, змістовно й ефективно побудувати свою промову та переконливо донести свої думки до аудиторії. Ораторське мистецтво – одна з найдавніших форм людської діяльності, засіб культурного й духовного впливу на людей, якому вперше у Стародавній Греції в V ст. до н. е. софісти почали навчати молодих людей із заможних родин.

В історії риторики були злети, був приголомшливий успіх у слухачів, якого досягали її апологети Горгій, Фемістокл, Перикл, Демосфен, Цицерон. Були в її історії падіння і застій. Блискуча плеяда релігійних мислителів своїм словом захоплювала маси людей, стверджуючи в них віру праву. Серед них – Апостоли Петро і Павло, апологети християнства Мінучій Фелікс, Квінт Тертулліан, Аврелій Августин, німецький містик Мейстер Екхарт. Київські митрополити Іларіон і Петро Могила, а також майстри красномовства і полеміки Кирило Туровський, Феофан Прокопович та Григорій Сковорода залишили слід в історії науки.

Риторика, як і будь-яка інша навчальна дисципліна, передбачає оволодіння певною сумою знань, однак це вимагає ще й наявності значних умінь. Тому оволодіння її практикою побудоване на знаннях, уміннях і тривалому досвіді виступів у різних аудиторіях. До 1917 р. у нас широко викладалася риторика. Вона була обов'язковою дисципліною в гімназіях та університетах. І сьогодні цей предмет активно вивчається у світі. Людей завжди цікавило, як завойовувати друзів і впливати на людей, як гармонійно жити в суспільстві.

Сьогодні значна кількість освічених фахівців прагне виявити свою особистість на ниві освіти й естради, письменництва й репортерства, дипломатичної й політичної діяльності. І, як ніколи раніше, впадає у вічі їх здатність або нездатність до обраної сфери діяльності, яка полягає саме в мовних і красномовних якостях цих діячів, причетних до засобів масової комунікації.

Професійне володіння ораторською майстерністю стає в сучасному світі невід'ємним елементом підготовки фахівців у будь-якій професійній царині. Якщо говорити, зокрема, про дипломатію, політику, юриспруденцію, педагогіку, медицину, менеджмент, торгівлю, психологію, роботу в соціальній сфері, мистецтвознавство, то в цих галузях без стійких навичок риторики неможливо і просто нормально працювати. Тому для цих фахівців знання основ ораторського мистецтва вкрай необхідне.

Курс «Риторика» покликаний забезпечити не тільки засвоєння основ класичної та сучасної риторики як науки про мисленнєво-мовну діяльність, спрямовану на переконання, вплив, досягнення успіху у процесі мовної комунікації, а також виробити у студентів уміння й навички аналізувати та продукувати тексти різного типу відповідно до мети, призначення й умов спілкування в процесі їхньої майбутньої професійної діяльності.

Пропонована в посібнику робоча програма навчальної дисципліни «Риторика» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів галузі знань 0301 «Соціально-політичні науки», напряму підготовки 6.030104 «Політологія».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є публічний виступ у процесі комунікації.

Міждисциплінарні зв'язки: «Українська мова за професійним спрямуванням», «Психологія», «Логіка», «Філософія», «Етика», «Культурологія» тощо.

Методичні рекомендації укладено відповідно до структури робочої програми навчальної дисципліни, що складається з таких змістових модулів:

1. Красномовство та його різновиди. Історія риторики.
2. Етапи підготовки промови. Мистецтво публічних виступів.

Мета викладання навчальної дисципліни «Риторика» – розвиток риторичної особистості, удосконалення комунікативних умінь студентів, долучення їх до практики ораторського мистецтва, формування в них основ майстерності публічного мовлення.

Основні завдання вивчення дисципліни «Риторика»:

- подати відомості про риторичний ідеал як історично й суспільно зумовлену систему загальних вимог до мовлення й мовленнєвої поведінки носія певної культури;
- ознайомити з історією й практикою публічного мовлення, особливостями мовленнєвої поведінки промовця;

- формувати вміння й навички складання текстів виступів різних жанрів;

- дати ґрунтовні й системні знання про особливості ораторського підстилю публіцистичного стилю;

- ознайомити з практичними прийомами організації ефективного публічного мовлення та можливостями їхнього застосування;

- виховувати потребу вдосконалювати власне монологічне та діалогічне мовлення;

- зміцнювати повагу до державної мови.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- риторичну термінологію, систему понять класичної риторики;
- закони риторики;
- історію розвитку риторичного вчення;
- специфічні риси видів і жанрів ораторського мистецтва;
- основні етапи підготовки ораторської промови;
- засоби вербального та невербального впливу на аудиторію;
- особливості сучасного риторичного вчення.

вміти:

- визначати тему виступу й добирати матеріал для нього;
- розміщувати матеріал й оформлювати структуру виступу;
- будувати тексти різних жанрів та видів ораторського мистецтва відповідно до мети, призначення й умов комунікації;

- послуговуватися виразовими мовними засобами в промовах різних видів;

- застосовувати методи запам'ятовування структури й змісту виступу;

- робити партитуру тексту;

- на основі спостережень й аналізу бази даних створювати «портрет аудиторії»;

- застосовувати методи мовного та позамовного впливу на аудиторію;

- аналізувати своє і чуже мовлення, виявляти відхилення від норм, застосовувати різні засоби для їх подолання.

На вивчення навчальної дисципліни відведено 36 годин / 1 кредит ECTS.

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів 1	0301 «Соціально-політичні науки»	за вибором
	6.030104 «Політологія»	
Модулів 3		Рік підготовки 1
Змістових модулів 2		Семестр 2
ІНДЗ: є		Лекції 10 год.
Загальна кількість годин 36		Практичні (семінари) 8 год.
Тижневих годин: аудиторних 1 самостійної роботи 1 індивідуальної роботи 1	Бакалавр	Самостійна робота 8 год.
		Індивідуальна робота 10 год.
		Форма контролю: залік

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Красномовство та його різновиди. Історія риторики

Тема 1. Риторика як мистецтво й наука. Предмет риторики

Предмет риторики: історія, теорія, практика і техніка. Ритор як оратор і вчитель практичного красномовства. Основні розділи класичної риторики: інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція. Зв'язок риторики з іншими науками.

Тема 2. Види ораторського мистецтва. Мистецтво суперечки

Види та жанри ораторського мистецтва. Політична риторика як складник політичної діяльності. Діалогові форми політичного красномовства: дискусія, дебати, полеміка. Публічна суперечка в діяльності політичного лідера. Суб'єкти політичної суперечки: опонент, пропонент, аудиторія. Коректні та некоректні прийоми суперечки. Гумор у риторичному мистецтві.

Тема 3. Ораторське мистецтво Давнього Світу

Основні риси риторики Давнього Сходу. Риторика Давньої Месопотамії. Красномовство в Давньому Єгипті. Розвиток риторики в Давній Індії. Риторика Давнього Китаю.

Тема 4. Античне ораторське мистецтво

Передумови формування красномовства у Стародавній Греції: епічна і лірична поезія. Принцип змагальності. Софісти. Ораторське мистецтво Корака і Тисія. Горгій як видатний ритор. Горгіанські фігури. Судове красномовство у Стародавній Греції. Сократ як ритор. Внесок Платона у формування теорії і практики античної риторики. Життя і боротьба Демосфена – видатного політичного і судового оратора Стародавньої Греції. Красномовство «Філіппік». «Риторика» Аристотеля. Риторика Стародавнього Риму. Ораторське мистецтво Цицерона.

Тема 5. Розвиток ораторського мистецтва в Україні

Риторика Київської Русі. Зразки дидактичного та панегіричного красномовства. Іван Вишенський як майстер полеміки. Риторика в Києво-Могилянській академії. Практичне спрямування риторичних курсів у Києво-Могилянській академії. Учення про ораторське мистецтво Феофана Прокоповича. Григорій Сковорода – майстер пітики та красномовства.

Тема 6. Сучасний стан риторики. Неориторика

Головні напрями неориторики: аргументативна риторика та лінгвістична риторика. Семіотичний характер неориторики (учення Ч. С. Пірса, Ч. У. Морріса, Ф. де Сосюра, Р. Якобсона). Загальна характеристика лінгвістичної риторики (концепції Р. Барта, У. Еко та науковців льєзьської школи). Специфіка аргументативної риторики.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Етапи підготовки промови. Мистецтво публічних виступів

Тема 1. Інвенція і диспозиція. Основні етапи підготовки ораторської промови

Вибір теми промови: мотиви, інтереси комунікантів, новизна, конфліктність. Складання плану. Відбір матеріалу для виступу. Розміщення матеріалу й оформлення структури виступу. Робота над конспектом виступу. Вступ, основна й висновкова частини промови. Партитура тексту виступу. Тренування виголошення промови.

Тема 2. Елокуція. Техніка промови і культура оратора

Основні принципи елокуції: підбір доцільних мовних засобів, граматична правильність, ясність думки, довершеність висловлення. Прямі і непрямі тактики мовного впливу. Високий, середній і низький стилі. Основні засоби піднесення стилю: добір слів, сполучення слів, стилістичні фігури та тропи. Стилістичні фігури в риторичі. Методики запам'ятовування структури і змісту виступу.

Тема 3. Види промов за знаковим оформленням та закріпленням

Промови, що читають за конспектом. Промови, що готують заздалегідь, але не вчать напам'ять. Промови, що готують заздалегідь і вчать напам'ять. Імпровізовані промови (експромти).

Тема 4. Меморія та акція. Зовнішня культура оратора. Оратор й аудиторія

Роль невербальних засобів спілкування в публічних виступах. Зовнішній вигляд оратора. Манера, міміка й жести оратора. Образ аудиторії. Шляхи подолання опору аудиторії. Вимоги до вимови й артикуляції при виголошенні промов. Вправи для розвитку усного мовлення.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 2

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин				
	Усього	зокрема			
		Лек.	Практ.	Інд.	Сам. роб.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Змістовий модуль 1. Красномовство та його різновиди. Історія риторики					
Тема 1. Риторика як мистецтво й наука. Предмет риторики	2	2			
Тема 2. Види ораторського мистецтва. Мистецтво суперечки	4	2		2	
Тема 3. Ораторське мистецтво Давнього Світу	2				2
Тема 4. Античне ораторське мистецтво	2		2		
Тема 5. Розвиток ораторського мистецтва в Україні	4		2	2	
Тема 6. Сучасний стан риторики. Неориторика	2				2
Разом за змістовим модулем 1	16	4	4	4	4
Змістовий модуль 2. Етапи підготовки промови. Мистецтво публічних виступів					
Тема 7. Інвенція і диспозиція. Основні етапи підготовки ораторської промови	6	2	2	2	
Тема 8. Елокуція. Техніка промови і культура оратора	6	2	2	2	
Тема 9. Види промов за знаковим оформленням та закріпленням	2				2
Тема 10. Меморія та акція. Зовнішня культура оратора. Оратор й аудиторія	6	2		2	2
Разом за змістовим модулем 2	20	6	4	6	4
Усього годин	36	10	8	10	8

ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Теоретичний блок

№ з/п	Тема	Кількість годин
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1	<p><i>Античне ораторське мистецтво</i></p> <p>1. Передумови формування красномовства у Стародавній Греції: епічна і лірична поезії. Принцип змагальності. Великі політичні оратори Фемістокл, Аристид, Перикл.</p> <p>2. Софісти. Ораторське мистецтво Корака і Тися. Горгій як видатний ритор. Горгіанські фігури.</p> <p>3. Судове красномовство у Стародавній Греції (Антифонт, Андокід, Лисій, Ісократ та ін.).</p> <p>4. Сократ як ритор. Внесок Платона у формування теорії і практики античної риторики.</p> <p>5. Життя і боротьба Демосфена – видатного політичного і судового оратора Стародавньої Греції. Красномовство «Філіппік».</p> <p>6. «Риторика» Аристотеля.</p> <p>7. Риторика Стародавнього Риму. Ораторське мистецтво Цицерона.</p> <p>8. Красномовство в Римській імперії. Еллінське Відродження.</p>	2
2	<p><i>Розвиток ораторського мистецтва в Україні</i></p> <p>1. Риторика Київської Русі. Зразки дидактичного та панегіричного красномовства.</p> <p>2. Іван Вишенський як майстер полеміки.</p> <p>3. Риторика в Києво-Могилянській академії.</p> <p>4. Учення про ораторське мистецтво Феофана Прокоповича.</p> <p>5. Григорій Сковорода – майстер піітики та красномовства.</p>	2

3	<p>Інвенція і диспозиція. Основні етапи підготовки ораторської промови</p> <p>1. Вибір теми промови: мотиви, інтереси комунікантів, новизна, конфліктність. Складання плану.</p> <p>2. Відбір матеріалу для виступу. Розміщення матеріалу й оформлення структури виступу. Робота над конспектом.</p> <p>3. Вступ, основна й висновкова частини промови.</p> <p>4. Партитура тексту виступу. Тренування виголошення промови.</p>	2
4	<p>Елокуція. Техніка промови і культура оратора</p> <p>1. Основні принципи елокуції: підбір доцільних мовних засобів, граматична правильність, ясність думки, довершеність висловлення.</p> <p>2. Засоби мовного впливу на аудиторію.</p> <p>3. Методики запам'ятовування структури і змісту виступу.</p> <p>4. Зовнішній вигляд та особистість оратора.</p> <p>5. Оратор і аудиторія.</p>	2
	Разом	8

Практичний блок

Тема 1. Античне ораторське мистецтво

1. Прочитайте вислови про красномовність, ораторське мистецтво, прокоментуйте їх. Випишіть із будь-якого збірника афоризмів чи крилатих виразів 10 висловлювань видатних людей про ораторське мистецтво.

«Красномовство – це мистецтво говорити так, щоб ті, до кого ми звертаємося, слухали не лише без зусиль, але і із задоволенням» (Блез Паскаль).

«Красномовство – живопис думки» (Блез Паскаль).

«Істинне красномовство – це уміння сказати все, що треба, і не більше, ніж треба» (Франсуа де Ларошфуко).

«Хто багато стріляє, ще не стрілець, хто багато говорить, ще не оратор» (Конфуцій).

«Істинно красномовний той, хто звичайні предмети виражає просто, величні – піднесено, а середні – з помірністю» (Цицерон).

«Ніяке інше вміння, яким може володіти людина, не дасть їй можливості з такою швидкістю зробити кар'єру і добитися визнання, як вміння добре говорити» (Чонсі М. Деп'ю).

«Щоб навчитися правильно і гарно говорити, потрібні три основні передумови, а саме: володіти технікою мовлення, знати головні психологічні засади стосунків між людьми і – що найголовніше – мати що сказати!» (Іржі Томан).

«Красномовство дорожче грошей, слави і влади, тому що останні дуже часто досягаються завдяки красномовству» (Скілеф).

«Аудиторія – кращий учитель красномовства» (Скілеф).

«Красномовство високо цінують у демократичних державах, стриманість і розважливість – у монархіях» (Едмунд Берк).

2. Сучасні дослідники, визначаючи завдання риторики як навчальної дисципліни, спрямованої на розвиток і реалізацію «мовленнєво-мислительних здібностей особистості» (Галина Сагач), вказують на універсалізм риторики. Вона розвиває у людині цілу систему особистісних якостей: культуру мислення (самостійність, самокритичність, глибину, гнучкість, оперативність, відкритість мислення, ерудицію), мовлення (правильність, виразність, ясність, точність, стислість, образність, доцільність), поведінки (ввічливість, тактовність, коректність, точність, розкутість), спілкування (повага до співрозмовника через вивчення його інтересів, управління поведінкою аудиторії, залучення однодумців, відповідальність за своє слово).

Поясніть завдання риторики як навчального предмета в процесі підготовки нової формації фахівців.

3. Прокоментуйте погляд софістів на мету оратора: *не розкрити істину у промові, а переконати через уміння силою слова вдавати маленьке за велике, а велике – малим, нове представляти давнім, а давнє – новим.*

4. Проаналізуйте в контексті професійної діяльності твердження Горгія, що *істинний оратор повинен уміти одну й ту ж річ і схвалити, і засудити.*

5. Відомо, що свої бесіди Сократ будував у формі запитань та відповідей, аби змусити опонента розглядати своє твердження у двох ракурсах: «pro» і «contra». Обґрунтуйте, чому цей метод ведення діалогу було названо пізніше «сократівською іронією».

6. Проілюструйте переконливими прикладами твердження Аристотеля, що *є три способи переконання: перший залежить від*

характеру мовця; другий – від настрою слухачів; третій – від самої промови.

7. Розкрийте зміст висловлювання римського поета Персія, який стверджував: «*Душу людини можна пізнати за мовою, як кришталевий келих – за дзвоном*».

8. Опрацюйте «Три трактати про ораторське мистецтво» Марка Туллія Цицерона, зробіть виписки на картках (мінімум – 20 карток).

9. Схарактеризуйте та проілюструйте прикладами схему риторичного процесу (шлях від думки до мовленого публічного слова), якої дотримувався Цицерон, у контексті риторичної формули, сформульованої Г. Сагач.

Завдання оратора:

- *знайти, що сказати;*
- *знайдене розташувати за певним порядком;*
- *надати знайденому вишуканої словесної форми;*
- *усе це якнайкраще запам'ятати;*
- *виголосити і спростувати (в разі потреби) думку опонента.*

Довідка. Зміст риторики Галина Сагач відображає формулою:

$$P = (K + A + C + T + M) + (EK + CA), \text{ де}$$

K – концептуальний закон – формує й розвиває вміння всебічно аналізувати предмет дослідження та вибирати систему знань про нього.

A – закон моделювання слухацької аудиторії – відіграє роль у формуванні й розвитку вміння вивчати у системі три групи ознак, які визначають «портрет» аудиторії: соціально-демографічні, соціально-психологічні, індивідуально-особистісні.

C – стратегічний закон – формує й розвиває вміння розробляти програму дій на основі створення концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії: визначення цільової установки (навіщо?), виявлення й розв'язання суперечностей, формування власної позиції.

T – тактичний закон – формує вміння та навички працювати з фактами та аргументами, активізує мисленнєву діяльність співрозмовника (аудиторії).

M – мовленнєвий закон – розвиває вміння володіти мовними засобами (одягати свою думку в дієву словесну форму).

EK – закон ефективної комунікації – формує і розвиває вміння встановлювати й закріплювати контакт з аудиторією як необхідну умову реалізації продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності.

СА – системно-аналітичний закон – формує і розвиває вміння рефлексувати (виявляти й аналізувати власні відчуття з метою навчитися робити висновки з помилок і «нарощувати» цінний життєвий досвід).

10. Напишіть і виголосіть 2-3-хвилинну промову-самопрезентацію «Я». Тема її – ви самі. Ваш виступ – ваша візитівка. Мета його – познайомити з собою, представити себе, заінтригувати присутніх. Знайдіть для такого добре знайомого предмета розмови, як інформація про себе, свій характер, захоплення, достоїнства і недоліки, несподіваний прийом, асоціацію, щоб повідомити не тільки анкетні дані, а й показати свій внутрішній світ. Тобто, «заговори, щоб я тебе побачив», зрозумів і зацікавився.

Рекомендована література до теми

1. Абрамович С. Д. та ін. Риторика загальна та судова [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович [та ін.] ; Чернівецький торговельно-економічний ін-т. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – С. 62–77.
2. Абрамович С. Д. Риторика [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 25–37.
3. Борухович В. Ораторское искусство Древней Греции / В. Борухович // Ораторы Греции. – М., 1985. – С. 5–24.
4. Вандишев В. М. Риторика : екскурс в історію вчень і понять [Текст] : навч. посіб. / В. М. Вандишев. – К. : Кондор, 2003. – С. 40–117.
5. Козаржевский А. Ч. Античное ораторское искусство [Текст] : пособие к спецкурсу / А. Ч. Козаржевский. – М., 1980.
6. Корнилова Е. Н. Риторика – искусство убеждать. Своеобразие публицистики античной эпохи [Текст] : учеб. пособие / Е. Н. Корнилова ; Университет Российской академии образования, Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. Факультет журналистики. – М. : Изд-во УРАО, 1998. – 208 с.
7. Мацько Л. І. Риторика [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища школа, 2003. – С. 23–54.
8. Сагач Г. М. Риторика [Текст] : навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закл. / Г. М. Сагач. – К. : Видавничий дім «Ін Юре», 2000. – С. 300–405.
9. Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве [Текст] / М. Т. Цицерон ; пер. с лат. Ф. А. Петровского, И. П. Стрельниковой,

М. Л. Гаспарова ; под ред. М. Л. Гаспарова. – М. : Научно-издательский центр «Ладомир», 1994. – 475 с.

Тема 2. Розвиток ораторського мистецтва в Україні

1. Підберіть синоніми до слова *говорити*; проаналізуйте відтінки у їх значенні.

2. Запишіть 10–15 українських прислів'їв і приказок, у яких відображено народний погляд на спілкування.

3. Прочитайте текст і з'ясуйте, про якого видатного філософа, письменника, церковного і громадського діяча часів Київської Русі йдеться.

Про життя *його* відомо нам украй мало. Ми не знаємо навіть про те, де й коли він народився, коли помер, де його могила. Отак і супроводжують це сповнене високої духовності життя численні загадки.

Знаємо ж достеменно, що спершу був *він* пресвітером церкви в селі Берестове біля Києва, що весь свій час віддавав святим книгам і мав тоді на одному з Дніпрових схилів печеру, куди часто приходив молитися й писати в тиші свої твори. Їх написав чимало, й вони мали великий успіх у сучасників, але до наших днів дійшов тільки один із них, що називається «Слово про закон і благодать» – пристрасний монолог про самоствердження Русі, великої нації й могутньої, авторитетної в тодішньому світі держави. *Він* трактує прийняття християнства не просто як новий важливий історичний період у житті Русі, а як прилучення її до важливих духовних і моральних істин, до Благодаті.

Його «Слово...» засвідчило, що в його особі Русь мала видатного філософа й письменника. І він належить не тільки тому часові, в який жив, а й нам, його нащадкам (*М. Слабошпицький*).

4. Ознайомтеся з «Повчанням Володимира Мономаха», адресованим нащадкам. Лаконічно сформулюйте чесноти, до яких закликає автор, і схарактеризуйте традиції давньоруського красномовства.

Перш за все не забувайте убогих, а якщо можете, по силі годуйте їх і подавайте сиротам. І вдову захистіть, не дайте сильним губити людину. Хто б то не був, правий чи винний перед вами, не вбивайте і не веліть убивати його; якщо і завинив хто в смерті, не губіть християнської душі. Коли ж вам доведеться цілувати хрест перед братами своїми або перед будь-ким, то перше

спитайте свого серця, на чому ви зможете стояти твердо, і тільки тоді цілуйте, а поклявшись, не порушуйте клятви, бо загубите душу свою.

Ніколи не майте гордоців у своєму серці і в розумі, а скажіть: сьогодні живий, а завтра помру; смертні ми. Старих шануйте, як батьків, а молодих, яко братів...

При старших годиться мовчати, премудрих слухати, старшим підкорятися, з рівними і молодими мати згоду й бесіду вести без лукавства, а щонайбільше розумом вбирати. Не лютувати словом, не ганьбити нікого в розмові, не сміятися багато. Очі тримати донизу, а душу вгору.

У домі своєму не ледарюйте, а за всім приглядайте самі, не покладайтесь на тіуна або на отрока, щоб не посміялися люди ні над домом вашим, ні над вашим обідом. На війну вирушивши, не лінуйтесь, не сподівайтесь на воєвод; ні їжі, ні питтю не віддавайтесь без міри, ні солодкому сну. Сторожу самі наряджайте і вночі, з усіх боків поставивши охорону, лягайте відпочивати коло своїх воїнів, а вставайте рано. Зброю не скидайте з себе поспіхом, не оглянувшись добре. Адже буває, що через лінь людина зненацька гине.

Брехні остерігайтесь, і пияцтва, і облуди, від того душа гине і тіло. Куди б ви не верстали шлях своєю землею, не давайте отрокам своїм чинити зло і шкоду ні селам, ні посівам, щоб люди не проклинали вас. А куди б не прийшли і де б не зупинилися, напійте і нагодуйте нужденного.

Найбільше шануйте гостя, звідки б він до вас не прийшов: простий, чи знатний, чи посол; якщо не можете пошанувати його дарунком, то пригостіть його їжею і питвом, бо він, мандруючи далі, прославить вас у всіх землях доброю чи злою людиною.

Хворого навідайте, покійника проведіть в останню дорогу, бо всі ми смертні. Не промініть ніколи людину, не привітавши її, і добре слово їй мовте...

А тепер повідаю вам, діти, як трудився я в походах і на ловах із тринадцяти років. Спершу я на Волгу пішов, лісами, крізь землю в'ятичів послав мене батько туди, до Ростова-Суздальського. І знову, вдруге, ходив я до Смоленська, а від Смоленська ходив до Володимира на Волині. Тією ж зимою послали мене брати в Берестя на пожарище, що поляки попалили, і там я правив містом утихомиреним... Потім послав мене Святослав у Польщу, ходив я до чеського лісу, і ходив у тих землях чотири місяці. Коли Святослав

помер, знов я ходив у Смоленськ, а із Смоленська повернувшись, пройшов крізь половецькі війська з боєм до Переяслава і застав там батька, який повернувся з походу. А потім того ж літа ходили ми з батьком до Чернігова битися з Борисом і Олегом і перемогли їх. Знов ганялися за половцями, і гнали їх за Хорол, і обоз їхній великий взяли. А на весну посадив мене батько в Переяславі вище всіх братів. І билися ми з половцями, і ходили до Дніпра за річку Супій. І на шляху зустріли нас раптово половецькі князі, з вісьмома тисячами воїнів, і ми хотіли з ними битися, та наша зброя була відправлена вперед на возах, і ми вступили в місто Прилуки. А наступного дня пішли ми до Білої Вежі: перебили дев'ятсот половців і двох князів їхніх узяли, Осеня і Сакзя, і тільки два воїни їхні втекли. І знову, після смерті батька, на Стугні билися ми з половцями до вечора, билися біля Халепа, села над Дніпром, а потім мир уклали з їхніми князями...

Не осудіть мене, діти або хто інший, хто прочитає моє слово: не хвалю я ні себе, ні своєї сміливості, а хвалю я силу Творця і прославляю милість його за те, що він мене, грішного і слабого, стільки років охороняв од смертельної небезпеки і не лінював мене створив, а на всякі людські діла достойним. Прочитавши цю грамотицю, постарайтеся робити добрі діла на землі, смерті, діти, не бійтеся ні на війні, ні од звіра, труд виконуйте мужський, як вам те подобає.

5. Опрацювавши вчення Ф. Прокоповича «Про риторичне мистецтво», сформулюйте 10 основних вимог до оратора.

6. Переконайте своїх слухачів у справедливості твердження Ф. Прокоповича про те, що «джерелами красномовства є природа, талант, освіта, тренування, наслідування».

7. Прокоментуйте Указ Петра I (1724 р.), виданий після «Духовного регламента» Ф. Прокоповича. Обґрунтуйте власну думку щодо категоричної заборони Петром I читання доповіді із записів.

Господам сенаторам ... запретить речь читать по бумажке, токмо своими словами, чтоб дурость каждого всем явна была.

8. Назвіть риси, якими має володіти, на вашу думку, оратор, щоб досягти успіху.

9. Укладіть простий, складний і цитатний плани для виступу «Риторика в Києво-Могилянській академії».

10. Підготуйте короткий (2-3 хв) публічний виступ на тему, співзвучну з висловом Г. Сковороди (на вибір).

✓ *Бери вершину і матимеш середину.*

- ✓ *Бути щасливим – це значить пізнати, знайти самого себе.*
- ✓ *Дуже правильно сказано: той, хто не має ворогів, не має також і друзів.*
- ✓ *Життя наше – це подорож, а дружня бесіда – це візок, що полегшує мандрівникові дорогу.*
- ✓ *Найкраща помилка та, яку допускають при навчанні.*
- ✓ *Найнижча посада буває людині причиною щастя, коли до неї є природний нахил.*
- ✓ *Не суди лиця, суди слово.*
- ✓ *Як нерозумно випрошувати те, чого можеш сам досягти.*
- ✓ *Як хто посіє в юності, так пожне в старості.*
- ✓ *Уникай товариства поганих людей!*

Рекомендована література до теми

1. Абрамович С. Д. та ін. Риторика загальна та судова [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович [та ін.] ; Чернівецький торговельно-економічний ін-т. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – С. 128–137; 159–181.
2. Абрамович С. Д. Риторика [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 89–109.
3. Вандишев В. М. Риторика : екскурс в історію вчень і понять [Текст] : навч. посіб. / В. М. Вандишев. – К. : Кондор, 2003. – С. 134–154.
4. Куньч З. Українська риторика : історія становлення і розвитку [Текст] : навч. посіб. / Зоряна Куньч ; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – 248 с.
5. Мацько Л. І. Риторика [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища школа, 2003. – С. 55–89.
5. Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво [Текст] / Ф. Прокопович // Прокопович Ф. Філософські твори. – К., 1979. – Т. 1. – С. 106–335.

Тема 3. Інвенція і диспозиція. Основні етапи підготовки ораторської промови

1. Схарактеризуйте завдання кожного розділу класичної риторики: *інвенції, диспозиції, елокуції, меморії, акції.*
2. Прокоментуйте яскравий та образний вислів: *«Промова як історія кохання; розпочати її може кожен, але для її завершення потрібен майстер».* Назвіть методи риторичного аргументування,

якими найдоцільніше скористатися для переконання слухачів у справедливості цього твердження.

3. З'ясуйте структуру, вид та прийоми аргументації / критики в наведених прикладах:

- *Той, хто хоче досягти успіху, заздалегідь визначає свої завдання на наступний день. Він записує на папері в порядку важливості щонайменше шість важливих справ, які має виконати наступного дня. І з самого ранку він починає звірятися зі списком, викреслювати завдання, які вже виконано, додавати нові й переносити в список на наступний день те, що не вдалося завершити.*

- *«На твою думку, у світі є тільки три нещастя: жити взимку в холодному помешканні, влітку носити вузькі чоботи і ночувати в кімнаті, де кричить дитина... у мене немає ні першого, ні другого, ні третього. Отже, немає у мене нещастя» (І. С. Тургенєв «Рудін»).*

- *«Того дня я обідав разом із приятелькою, яка зовсім недавно розлучилася з чоловіком, і вона сказала мені: “Тепер я маю свободу, про яку завжди мріяла!” Це брехня. Ніхто не хоче такої свободи, кожному потрібна поруч близька людина, перед якою маєш обов'язки, з якою можна милуватися красою Женеви, розмовляти про книги, інтерв'ю, фільми – або просто розділити бутерброд, коли два бутерброди нема на що купити. Краще з'їсти половину та вдвох, ніж цілого та на самоті. Краще, коли твоє зауваження про дзвіницю готичного собору перебиває чоловік, бо він спішить додому, бо по телевізору мають показувати важливий футбольний матч, або коли тебе гальмує дружина, що прикипіла до вітрини, – ніж коли перед тобою вся Женева й ніхто тобі не заважає надивитися на неї досхочу.*

Краще страждати від голоду, ніж від самотності. Бо коли ти один – я кажу про самотність, яку доводиться приймати, а не вибрану свідомо, – то ніби перестаєш бути частиною роду людського» (П. Коельо «Заїр»).

4. Доберіть і запишіть 3–4 аргументи, щоб підтвердити такі думки:

1. Формальна освіта допоможе вам вижити. Самоосвіта приведе вас до успіху (Д. Рон) 2. Відмінність державного діяча від політика в тому, що політик орієнтується на наступні вибори, а державний діяч – на наступне покоління (В. Черчілль). 3. Не йдіть у

політику, якщо шкіра у вас трохи тонша, ніж у носорога (Ф. Рузвельт).

5. З'ясуйте, про який із видів аргументів говорить французький мислитель Монтень, стверджуючи: *«Якщо я іноді кажу чужими словами, то лише для того, щоб краще виразити самого себе»*. Сформулюйте вимоги до цього виду аргументів.

6. Прокоментуйте функції та зазначте сфери використання різних прийомів активізації уваги слухачів, як-от: риторичне запитання, зачитування газетних заголовків (або назв статей) із визначеної проблеми, зіставлення всіх «за» і «проти», згадка про цікаву пригоду з минулого чи сучасного, наведення цитат, афоризмів, прислів'їв, подання незвичних пропозицій, апеляція до авторитету, «провокація».

7. Складіть текст виступу *«Як переконати?»* за пропонованим тезовим планом. Проілюструйте яскравими прикладами кожен пункт плану.

1. *Справити приємне враження на слухачів своїм зовнішнім виглядом, поведінкою, манерами, встановити з ними контакт.*

2. *Бути натхненним.*

3. *Знайти необхідні аргументи, правильно їх упорядкувати і точно сформулювати.*

4. *Спрогнозувати можливі контраргументи.*

5. *Обрати форму дискусії, а не лекції.*

6. *Уточнити зміст невідомих слів, усіх термінів, абстрактних понять.*

7. *Якнайшвидше визначити головні проблеми і зосередити зусилля на їх розв'язанні.*

8. *Вилучити питання, що не мають істотного значення для доведення цієї тези.*

9. *Поступитися опонентові всім, чим можна поступитися, і не стверджувати нічого, що неспроможні довести.*

10. *Нікому не зашкодити своїм словом.*

8. Створіть етюд-загадку про відомого політика чи політичне явище в Україні.

9. Проаналізуйте інтонаційні особливості текстів і виразно прочитайте їх. Спробуйте визначити основні недоліки власного голосу, дикції, використовуючи магнітофон (диктофон).

✓ *Справжня любов до народу – прекрасна річ; порядна і чесна людина сприймає її як належне, тому багато про це не говорить;*

так само, як порядний чоловік не кричить на цілий світ про свою любов до жінки, родини і так далі. Справжня любов оберігає, приносить жертву – і, головне, працює (Т. Г. Масарик).

✓ Нація має нині перед собою безліч проблем. Та чи не найбільшу тривогу викликає в нас занедбаність духовної сфери. А література? Чи багато важить її голос у цих справді екстремальних умовах? Навіть від гостей із діаспори чуємо скарги, що на Хрещатику не видно української книжки, що центральну артерію столиці дедалі більше заповнює брудне низькопробне читиво, проти якого дезорієнтований читач навряд чи має захисний імунітет. Наша класична література завжди стояла на варті моральної чистоти народної душі, духовного здоров'я нації. Згадаймо хоча б вибагливість у слові наших класиків: якою просто такою мовною цнотливістю позначені твори Кобзаря, поеми Лесі Українки чи сповнені художньої краси новели Коцюбинського. Їх можна було читати в сім'ї, у присутності матерів і дітей, бо класики не дозволяли собі непристойного слова, вони і в мові були справжніми інтелектуалами. Чому сьогодні на сторінках декотрих наших видань стільки вульгаризмів, брутальної арканної нецензурицини, що нібито має вважатися ознакою модерної сміливості автора? (Олесь Гончар).

✓ Власне, Варшава для мене – це Столиця-Воїн. Досить поглянути на різницю нашого і польського гімнів: це ж вони тільки на позір такі подібні. В нашому гімні Україна пасивно «ще не вмерла» – ба навіть замінили літеру: «Ще не вмерла України / ні слава, ні воля». Так ніби зміна однієї літери додає оптимізму до ситуації. А в польському – «Jeszcze Polska nie zginęła», тобто «не загинула», оскільки бореться, протистоїть. І не розлога меланхолія, що, бачте, хвалити Бога, ані Україна не вмерла, ані Дніпро та його гори, а – екзистенційна формула виживання держави. Держава – це ми, це кожен з нас: «Jeszcze Polska nie zginęła / Róki tu żyjemy», – Польща не загинула, допоки МІ живі, допоки ми є. Отже, захистимо, не дамо поневолити, не залишимо в біді. В нашому гімні ми обіцяємо самі собі, що «ще нам браття молодії, / усміхнеться доля» (до речі, а котрі старші, тим доля набурмоситься і усміхатися не буде?!). От і досі – сидимо й чекаємо, доки усміхнеться, і «воріженьки» розтануть на сонці гейби той цукор. А поляки тим часом про свої інтенції говорять чітко: «Co nam obca przemoc wzięła, / Szablą

odbierzemy» – «Те, що в нас відняла чужа сваволя, / ми відберемо шаблю» (Ліна Костенко).

10. У сучасній риторичі популярним методом тренування майстерності лаконічних виступів є метод PRES-формули (від англ. Position – Reason – Example – Summary). У цій формулі запрограмований алгоритм логічно послідовних дій: позиція (думка) – обґрунтування – приклад – висновок (наслідок). Метод формує навички ефективно професійної комунікації, передусім вміння коротко виступати (1–2 хв) з 4 речень, коли час на дискусію обмежений. Пропонуються типові моделі висловлювань: 1. Позиція (у чому полягає ваш погляд) – *я вважаю, що...* 2. Обґрунтування – *тому що...; через те, що...* 3. Приклад – *наприклад, ...* 4. Наслідок – *ось чому....*

Послугуючись методом PRES-формули, прокоментуйте висловлювання (на вибір) Ліни Костенко:

✓ *Жоден українець не відчувається своїм у своїй державі. Він тут чужий самим фактом вживання своєї мови.*

✓ *Коли держава говорить кийками, сперечатися з нею важко.*

✓ *Політика, строго з грецької, це мистецтво керувати державою. Натомість тільки й чуєш: «політика — це мистецтво компромісів», «політика — це брудна справа», «бардак», «дерибан» і т. д.*

✓ *Люди, як правило, бачать світ у діапазоні своїх проблем.*

✓ *Зманеврували у слові, зманеврюють і в ділі.*

✓ *Настала якась собача старість ідей. Ніхто нічого не хоче. Ніхто ні за що не бореться. Тільки наші політики за владу над нами.*

✓ *Вічна парадигма історії: за свободу борються одні, а до влади приходять інші.*

✓ *У нас на кожну проблему можна лягти й заснути. Прокинутись через сто років — а вона та сама.*

✓ *День Перемоги. Колись це було свято «со слезами на очах», тепер, буває, і з піною на губах. Бо для одних це війна Вітчизняна, для інших — Друга світова. А чого, власне, сваритися?*

✓ *Людської якості тепер вже не треба. Не треба совісті, гідності, не треба освіти. Це вже не бренд. Потрібні гроші. Потрібен імідж і рейтинг.*

✓ *І якби кожен усвідомив, що держава — це він, то досі у нас вже була б достойна держава.*

✓ *Вибори стають грізною реальністю нашого життя. Не встигаємо одбутися одні, як неухильно насуваються інші. Фактично, це ж і не вибори.*

Рекомендована література до теми

1. Абрамович С. Д. та ін. Риторика загальна та судова [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович [та ін.] ; Чернівецький торговельно-економічний ін-т. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – С. 182–276.

2. Абрамович С. Д. Риторика [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 133–204.

3. Вандишев В. М. Риторика : екскурс в історію вчень і понять [Текст] : навч. посіб. / В. М. Вандишев. – К. : Кондор, 2003. – С. 155–193.

4. Наумовець А. Г. Ви віч-на-віч з аудиторією : дещо про «технологію» наукових доповідей, популярних лекцій, дисертаційних промов і конкурсних проектів / А. Г. Наумовець. – К. : Наук. думка, 2003. – 56 с.

5. Ньемантсвердрит Дж. В. Підготовка успішного усного виступлення / Дж. В. Ньемантсвердрит // Протокол и етикет. – 2003. – № 4. – С.36–42.

6. Овчинникова А. П. Пять шагов к хорошей речи : Речевая коммуникация : техника речи [Текст] / А. П. Овчинникова. – О. : ОКФА, 1997. – 184 с.

7. Томан І. Мистецтво говорити : [перекл. з чес.] / І. Томан. – К. : Політвидав України, 1989. – 293 с.

Тема 4. Елокуція. Техніка промови і культура оратора

1. Повторіть визначення тропів і стилістичних фігур. Наведіть приклади з виступів українських парламентарів.

Тропи: порівняння, епітет, метафора, метонімія, синекдоха, алегорія, персоніфікація, гіпербола, літота, іронія, алогізм, перифраз, антономазія, глоса, алітерація, асонанс.

Стилістичні фігури: анафора, епіфора, анепіфора, епанафора, ампліфікація, полісиндетон, асиндетон, повтор, тавтологія, плеоназм, оксиморон, антитеза, паралелізм, градація, параномазія, парцеляція, інверсія, анаколуф, еліпс, замовчування, ретардація, риторичне звертання, риторичне запитання, риторичний вигук, риторичне заперечення.

2. Виразно прочитайте текст, звертаючи увагу на зміни звуків у мовному потоці. Зробіть короткий усний коментар тексту. Поспостерігайте за мовленням Ваших колег під час читання.

Молодість – це не вік людини, тільки стан її душі, твердість волі, сила уяви, змога захоплюватися, – це перевага відваги над страхом, нахил до пригод, нехіть до безділля. Ніхто не стає старшим через те, що прожив якусь кількість років. Люди старіють лише тоді, коли позбуваються своїх ідеалів. Роки морицять чоло, але втрата ентузіазму лишає зморшки на душі...

Як довго Ваше серце сприймає голос краси, радості, відваги, величі та сили від Землі, Людини і Вічного, – так довго Ви молоді...

А коли всі нитки порвалися і коли найінтимніша частина Вашого серця покрилася снігом песимізму і льодом цинізму, – тоді Ви справді постаріли... (Напис на стіні Головної Квартири генерала Макартура на Філіппінах).

3. Проведіть репетицію виходу до аудиторії зі своїми товаришами. Відзначайте один в одного всі можливі недоречності (заціплення, скутість жестів, незграбну поставу, кам'яне обличчя, переляканий погляд, невпевнену або занадто швидку ходу тощо). Намагайтеся позбутися цих недоліків; вправляйтеся також наодинці перед великим дзеркалом.

4. Спробуйте «намалювати очима» величезну плоску цифру 8 (яка наче лежить ребром до вас) на рівні очей аудиторії, коли ви виступаєте. У вас має створитися враження, що ви зустрілися очима з кожним з присутніх. Повторюйте час від часу цей прийом під час промови.

5. Підберіть декілька етикетних формул початку промови, вимовте їх перед вашими товаришами, вкладаючи в ці формули різні почуття.

6. Під час виступу оратор почув шум в аудиторії. Придумайте фразу, з якою він звернеться до слухачів, і вимовте її по-різному: з гнівом, з погрозою, з подивом, докором, у вигляді прохання, байдуже, з образою тощо.

7. З'ясуйте символічне значення у східних слов'ян описаних нижче жестів і класифікуйте їх за спільністю.

Розстібування піджака; руки, схрещені на грудях; стиснуті кулаки; рука біля щоки; нахилена голова; почухування підборіддя; жести з окулярами (зняти; протерти скло); поскубування перенісся; погляд у бік; потирання повіки; зціплені зуби; удавана посмішка;

ноги (або весь тулуб), повернені до виходу; торкання або легке потирання носа вказівним пальцем; потирання за вухом; долоня вгору при вітальному потиску; підняті брови; виразний погляд на годинник; руки, заведені за спину; перехрещені щиколотки; руки, вчеплені в ручки крісла; копіювання жестів іншої людини; довгий погляд в очі співрозмовника; погляд на чоло співрозмовника.

8. Прочитайте текст і з'ясуйте роль та функції засобів невербального інформування в різних сферах професійної діяльності менеджера, політика, перекладача, журналіста.

**Невербальне інформування:
жести, пози, міміка, погляд**

Процес спілкування не вичерпується усними та письмовими повідомленнями. У цьому процесі важливу роль відіграють невербальні форми інформування. Складниками невербальної комунікації виступають жести, пози, міміка, зокрема вираз обличчя, та контакт очей. Дослідники виявили майже мільйон невербальних сигналів.

Особливо дієвими є жести. Усі люди жестикулюють, роблячи це майже завжди підсвідомо. Жести, мимовільно виникаючи, але піддаючись контролю й керуванню, виявляють людські думки, емоції. У поєднанні зі словами жести стають надзвичайно промовистими, у свою чергу посилюючи емоційне звучання сказаного. Розуміння узгодженості жестів зі словами дає можливість точніше побачити позицію партнера, його реакцію на ваше повідомлення – схвалення чи ворожості, уважне сприймання чи нудьгу. Це може попередити вас про необхідність коригувати власну поведінку, щоб досягти потрібного результату.

Більшість основних жестів однакова в усьому світі. Коли люди задоволені – вони посміхаються, коли чимось засмучені, роздратовані – насуплюються. Кивання на знак згоди практично скрізь означає «так», а хитання головою з боку в бік – «ні», або заперечення. Повсюди поширене також знизування плечима, коли людина не знає або не розуміє, про що ви кажете.

Надмірно жестикулювати – негарно, і не лише тому, що можна ненароком влучити в око співрозмовникові чи справити враження, ніби вам бракує слів, отже, й інтелекту, а й через можливість виникнення непорозумінь унаслідок хибного витлумачення ваших жестів (скажімо, під час ділової розмови з іноземними партнерами по бізнесу, що особливо прикро). Зізнайтеся, вам здається

загальноживаним й однозначним жест, коли людина виразно постукує себе пальцем по голові – мовляв, верзеш дурниці, у тебе «стеля поїхала». Як напад божевільня сприймуть цей жест і ваші співрозмовники, якщо вони французи, італійці чи німці. Та коли британець чи іспанець стукає себе по лобі, це означає, що він вельми задоволений собою, своїм розумом. А голландець при цьому ще й піднімає вказівний палець угору, заявляючи таким чином, що він гідно оцінив слушну думку свого співрозмовника. Відтак, мова жесту в різних народів різна.

Спостерігати жести просто, але інтерпретувати їх набагато складніше. До того ж зайва чи суперечлива жестикуляція через неправильне її сприймання шкодить справі. Утім, майже неможливо говорити переконливо, із захватом, лишаючись незворушним і не супроводжуючи сказане рухами рук, голови, шиї, плечей, тулуба, ніг, тобто жестикуляцією. Проте правильно використовувати жести для підсилення значущості своїх слів – важке завдання. Щоб оволодіти бодай азами жестикулювання, потрібне тривале тренування, усвідомлення ролі кожного жесту, бо коли людина не навчиться керувати власними жестами, вони почнуть керувати нею, а вже тоді важко буде сторонньому зрозуміти смисл її невербального повідомлення.

Американський дослідник Поль Л. Сопер у книзі «Основи публічного виступу» рекомендує додержуватися таких правил, коли ви вдаєтеся до жестів під час спілкування:

1. Жести мають бути мимовільними. Застосовуйте жест при відчутті потреби в ньому. Не стримуйте імпульсу наполовину.

2. Жестикуляція не повинна бути безперервною. Не жестикулюйте руками протягом усієї розмови. Не кожна фраза потребує підкреслення жестом.

3. Керуйте жестами. Не намагайтесь уподібнитись вітрякові, зберігайте сили про запас; пам'ятайте, що жестикуляція – елемент рівноваги всієї пози. Жест не повинен відставати від слова.

4. Урізноманітнюйте жестикуляцію. Не користуйтеся одним і тим самим жестом у всіх випадках, коли треба надати словам виразності.

5. Жести мають відповідати своєму призначенню. Кількість та інтенсивність їх повинні узгоджуватися з характером повідомлення і співрозмовників. Наприклад, дорослі на відміну від дітей віддають перевагу помірній жестикуляції.

Зрештою, як показали дослідження, частота жестикуляції залежить передусім від національної належності, а вже потім від культури поведінки людини. Під час своєї навколосвітньої мандрівки англійський психолог Майкл Арджайл з'ясував, що в середньому протягом годинної розмови фіни використовують жестикуляцію один раз, італієць – 80, француз – 120, а мексиканець – 180 разів.

Зрозуміло, для правильної інтерпретації чужих жестів теж потрібне тренування, ретельне навчання, за складністю подібне до процесу набуття вільного висловлення іноземною мовою. Щоб оволодіти мистецтвом повного розуміння невербальних повідомлень, американські дослідники Д. Ньєренберг і Г. Калеро рекомендують приділяти щодня не менш як десять хвилин свідомому «читанню» жестів інших людей (За О. Корніякою).

9. Підготуйте виступ «Спостереження за рухами тіла тележурналіста / політика» (на вибір). На допомогу використайте статтю відомого тележурналіста Миколи Вересня, у якій він дав психоаналіз виступу Президента України (газета «Дзеркало тижня» від 31 серпня 2002 р.).

10. Гра «Під збільшуваним склом».

Складіть двохвилинну промову «Мої життєві засади визначають такі афоризми».

Проведіть колективний аналіз ораторських виступів колег, «призначивши» рецензентів-фахівців: лінгвіста-ортолога (стежить за правильністю мови), фахівця з культури мовлення (оцінює комунікативну доцільність, етичність висловлення), педагога-логіста (виявляє дидактичні риси, визначає доступність тексту), психолога (характеризує особливості сприйняття матеріалу слухачами, установлення контакту), естета (оцінює зовнішній вигляд, манеру триматися, культуру поведінки, акустичні якості промови).

Рекомендована література до теми

1. Абрамович С. Д. та ін. Риторика загальна та судова [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович [та ін.] ; Чернівецький торговельно-економічний ін-т. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – С. 182–276.

2. Абрамович С. Д. Риторика [Текст] : навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – С. 133–204.

3. Вандишев В. М. Риторика : екскурс в історію вчень і понять [Текст] : навч. посіб. / В. М. Вандишев. – К. : Кондор, 2003. – С. 155–193.

4. Касаткин С. Ф. Обратная связь в устном выступлении / С. Ф. Касаткин. – М. : Мысль, 1984. – 116 с.

5. Ковалев Ю. В. Интонация публичной политической речи : прагматический аспект / Ю. В. Ковалев. – М. : Изд-во РУДН, 2006. – 202 с.

6. Миронова Т. В. Язык жестов. Как добиться успеха в жизни / Т. В. Миронова. – М. : ЗАО Центрполиграф, 2006. – 223 с.

7. Пиз А. Язык телодвижений : Как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз. – Москва, 2006. – 272 с.

8. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком; психология манипулирования / В. П. Шейнов. – М. : АСТ, Мн. : Харвест, 2002. – 848 с. (Б-ка практ. псих.).

9. Щекин Т. В. Как читать людей по их внешнему облику / Т. В. Щекин. – К. : Україна, 1993. – 239 с.

САМОСТІЙНА РОБОТА

Теоретичний блок

№ з/п	Тема	Кількість годин
1	2	3
1	Ораторське мистецтво Давнього Світу	2
2	Сучасний стан риторики. Неориторика	2
3	Види промов за знаковим оформленням та закріпленням	2
4	Меморія та акція. Зовнішня культура оратора. Оратор й аудиторія	2
	Разом	8

Практичний блок

1. Підготуйте повідомлення (10 хв) на одну із запропонованих тем:

1. Демосфен: особистість і промови;
2. «Риторика» Аристотеля;
3. Риторична концепція Цицерона;
4. Оратор Гай Юлій Цезар;

5. *«Слово про закон і благодать» митрополита Іларіона як зразок ранньоукраїнської риторики;*
6. *Риторика «Києво-Печерського патерика»;*
7. *Риторичне вчення Феофана Прокоповича;*
8. *Риторика в Києво-Могилянській академії;*
9. *Видатний український любомудр Григорій Сковорода – майстер красного слова;*
10. *Неориторика і сучасна політика;*
11. *Основні роди і види красномовства;*
12. *Парламентські дебати: традиції та сучасність;*
13. *Жанрова специфіка політичного красномовства;*
14. *Особливості ведення політичних дискусій;*
15. *Мовленнєвий етикет та інші мовні формули в риторичі;*
16. *Поза, жести, міміка людини під час публічного виступу;*
17. *Зовнішня культура політичного оратора;*
18. *Оратор і аудиторія: контакт, вплив, взаємодія;*
19. *Техніка мовлення оратора;*
20. *Виразжальні засоби риторики: тропи і фігури мовлення;*
21. *Мистецтво полемічного спілкування;*
22. *Мистецтво переконувати;*
23. *Гумор як складник красномовства;*
24. *Імідж оратора крізь призму риторики;*
25. *Мистецтво говорити перед широким загалом: головні секрети успіху.*

Методичні вказівки до написання повідомлення

1. **Оберіть** тему повідомлення.
2. **Доберіть** літературу, у якій розкривається тема. При цьому можна **послугуватися** бібліотечними каталогами (алфавітним, тематичним), мережею Інтернет.
3. **Складіть** план.
4. **Опрацюйте** літературні джерела, користуючись порадами до конспектування першоджерел.
5. **Систематизуйте** опрацьований матеріал відповідно до плану.
6. **Проаналізуйте** та **оцініть** висвітлену проблему.
7. **Оформіть** повідомлення відповідно до вимог.
8. У кінці повідомлення **подайте** Список використаної літератури.
9. **Здайте** повідомлення викладачеві в зазначений термін.

Алгоритм самоаналізу виступу

1. Як аудиторія зустріла мене? (Доброзичливо, байдуже, стримано, з недовірою, з неприязню).
2. Як розпочав(ла) виступ? Чи викликав виступ зацікавленість, пожвавлення, байдужість, несприйняття?
3. Як можна схарактеризувати настрій аудиторії впродовж виступу? Він змінювався на мою користь чи ні? У якій частині виступу це було помітно? Як це проявлялось? Можливі причини цих змін.
4. Якщо аудиторія реагувала негативно, то чим це було зумовлено?
5. Як я реагував(ла) на невдачу/успіх?
6. Як я сам(а) оцінюю:
 - вибір теми, її розкриття, свою позицію;
 - план і композицію виступу, логіку побудови, вступ, висновки;
 - якщо тему, факти, логіку я оцінюю позитивно, то чим пояснити невдачі, незадоволення, послаблення контакту?
7. Як я сам(а) оцінюю своє усне мовлення; дихання (не вистачало глибини дихання, утруднення дихання через носову порожнину, чи були вимушені паузи для вдиху; що можна сказати про темп, плавність мовлення: чи вільним було мовлення? чи не було зайвого напруження?).
8. Як аудиторія реагувала на мої аргументи, приклади, жарти, запитання?
9. Як я тримався(лася):
 - просто і вільно чи скуто?
 - чи не зловживав(ла) жестами?
10. Що повчальне з цього виступу я врахую під час підготовки до наступного виступу?

ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальна робота має за мету поглибити знання з дисципліни «Риторика». Вона складається з двох частин та передбачає обов'язкову презентацію її результатів.

I. Підготуйте й виголосіть перед аудиторією вітальну промову (на вибір), використовуючи риторичні фігури. Виконайте партитуру тексту. У ході підготовки рекомендуємо звернутися до порад Феофана Прокоповича про складання цього виду виступів.

Методичні вказівки до підготовки публічного виступу

Готуючи вітальну промову, скористайтеся такими рекомендаціями:

- У вітальній публічній промові має сенс дотримуватися класичних правил публічного мовлення. Тобто пам'ятати про чітку структуру: вступ, основна частина і висновок.
- Якщо це підсумок діяльності до промови можна включати в хронологічному порядку найважливіші етапи діяльності та досягнення, побажання подальшого плідного розвою та всіляких гараздів.
- Промова має вирізнятися святковістю, урочистістю, може мати елементи підсумків. Невимушеність.
- Доречна пафосність не повинна переходити в заштамповану, нудну одноманітність.
- Слушними у вітальній промові будуть експромти й імпровізації, тактовні жарти та дотепне акцентування уваги слухачів на особливостях події, спогади про цікаві й маловідомі факти.
- Форма та зміст промови, попри невимушеність і дотепність її викладу, повинні морально та етично виважені промовцем, щоб нікого не образити.
- Діловий етикет виступу передбачає, що, завершуючи вітальну промову, необхідно ще раз привітати всіх присутніх зі святом, з відкриттям, з досягненням, із завершенням і побажати що-небудь, пов'язане з діловим життям і перспективами.

Рекомендації Ф. Прокоповича щодо складання промов

Похвала особам. Основні джерела винайдення думки в похвальних промовах на честь особи, на думку Феофана Прокоповича, такі:

- природа людини, яка охоплює тіло й душу, причому перевага надається чеснотам душі (снага розуму, пам'ять, міркування, знання);
- доля особи – включає в себе достойність роду, знаменитість і славу пращурів, могутність, багатство, силу, почесні, споріднення й дружбу з визначними мужами, начальниками;
- навчання – показує рівень знань особи: де, як, у кого виховувалась особа, кого мала наставниками, де була проведена юність, якими науками і мистецтвами займалась особа; яких мала друзів, яких суперників; чи перевершувала їх талантами, похвалами, пильністю; вчинки, дії особи;

• у похвальних промовах на честь народів слід описати і пояснити такі моменти: стародавність, славу військових подвигів, приклади визначних людей, закони, здібності, перемоги, тривале панування тощо.

Промова з нагоди дня народження. Під час підготовки промови з певної нагоди рекомендується дотримуватися такого:

• промова починається з висловлення радості (наприклад: *Особливо святкувати і з найбільшою радістю ми повинні зустрічати день, якого народився той, кого ми любимо, шануємо, поважаємо*);

• далі наводиться певна аргументація;

• ти сам чи держава тішитися з нагоди чийогось народження;

• додати мотив: що з цього народження повинна очікувати сім'я або держава (докази будуються на здогадах сильніших чи слабкіших);

• сильніші докази передбачають згадку про особливості батька, матері (наприклад, *у добрих народжуються добрі*); перехід до похвали батьків, виокремлення їх високих моральних чеснот (як-от: *розважливість, справедливість, поміркованість, щедрість*);

• підсилення аналогіями, прикладами або викладом причини, чому син зазвичай відтворює подібність як батькового тіла, так і душі; важливим є відчуття міри в аргументації;

• завершувати промову варто поривом радості і додати побажання, щоб Бог усе те, на що сподіваємось, довів до щасливого кінця.

II. Підготуйте публічний виступ та презентацію до нього на одну із запропонованих тем. Зосереджуємо увагу також на вмінні працювати з довідниковою літературою, пошуковими системами, систематизувати інформацію та презентувати її відповідно до завдань курсу.

ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА ВИСТУПІВ

1. *Люблять батьківщину не за те, що вона велика, а за те, що своя (Сенека).*

2. *Той, хто не любить своєї країни, нічого любити не може (Д. Байрон).*

3. *Чим більше ми будемо націоналістами, тим більше ми будемо європейцями (вселюдьми) (Федір Достоевський).*

4. *Любов до Батьківщини – перша чеснота цивілізованої людини (Наполеон I).*

5. Кожна людина народжується для якогось діла (Е. Хемінгуей).
6. Люди, які вважають, що гроші спроможні все зробити, самі спроможні все зробити за гроші (П. Буаст).
7. Знання складається із дрібних крихт щоденного досвіду (Д. Писарев).
8. Освіта – скарб; праця – ключ до нього (П. Буаст).
9. Чим більше знаєш, тим більше можеш (Е. Абу).
10. Погано, коли у людини все сіре: і душа, і думки, і погляд. Сірі тільки перепілки гарні (М. Стельмах).
11. «Час минає!» – звикли ви казати. Час стоїть – минаєте ви (Талмуд).
12. Чому б ти не навчався, ти навчаєшся для себе (Петроній).
13. Поведінка – це дзеркало, у якому кожен показує свій лик (В. Гете).
14. Люди – господарі своєї долі (В. Шекспір).
15. Без ядра горіх ніщо, так само, як і людина без серця (Г. Сковорода).
16. Без бажання все важке, навіть найлегше (Г. Сковорода).
17. Усе в наших руках, через те їх не можна опускати (Коко Шанель).
18. Людина породжує ідею, ідея – справу, справа – ім'я (Р. Харт).
19. Успіх приходить до людей, які прагнуть його (Н. Хілл).
20. Все приходить вчасно до тих, хто вміє чекати (О. Бальзак).
21. Ніколи не буває великих справ без великих труднощів (Вольтер).
22. Є поразки, цінніші за перемоги (О. Гончар).
23. Ідеали, як зорі: їх не досягти, але по них можна звіряти свій шлях (О. Гончар).
24. Є люди, які вимазавшись в багні, неодмінно хочуть, щоб бруд впав і на інших (О. Гончар).
25. В суспільстві – як у повітрі: чим вище, тим холодніше (О. Гончар).
26. ...життя – це вічний фронт (О. Гончар).
27. ...Навіть найдальша дорога починається з першого кроку (О. Гончар).
28. ...найперше маємо економити найдорожче – людський час (О. Гончар).

29. ...не будьте жорстокими, бо можуть прийти ще жорстокіші (О. Гончар).

30. ...повага до мови – це повага до народу (О. Гончар).

Основні критерії оцінювання публічної промови: обізнаність промовця з вибраною темою; точне, цікаве формулювання назви теми; чинник актуальності і новизни теми; ефективність вступу; інформаційна свіжість; логічність розвитку теми; аргументація основних положень; контраргументація; наочність; контакт з аудиторією; засоби активізації уваги слухачів; мистецтво цитування; прийоми драматизації виступу; поведінка оратора; стилістична виразність виступу; техніка і культура мовлення; засоби художнього мовлення; афористичність мовлення; інтонаційна різноманітність; елементи театралізації; гумор; цікаві приклади тощо.

Критерії аналізу публічного виступу

I. Оцінювання з погляду культури української мови:

1. Чи достатній лексичний запас промовця, чи є в його мовленні тавтологія або плеоназм?

2. Чи дотримується мовець граматичних, орфоепічних, стилістичних норм?

3. Чи завжди виправданим є вживання слів іншомовного походження?

4. Наскільки оратор точний у виборі слів?

5. Чи достатньо зрозуміла, доступна його промова?

II. Оцінювання з погляду мислення:

1. Наскільки змістовним є виступ?

2. Чи переконлива запропонована аргументація?

3. Чи логічно побудовано промову, розгорнуто тези?

III. Оцінювання з погляду володіння риторичними навичками, уміннями і прийомами:

1. Чи уміє промовець доводити, знаходити переконливі аргументи?

2. Чи володіє прийомами переконання?

3. Чи послуговується доповідач ораторськими прийомами зацікавлення і утримання уваги слухачів?

IV. Критерії оцінювання публічного виступу:

1. Вдалий початок виступу.

2. Драматизм викладу.

3. Доречні приклади, ілюстрації.
4. Адекватність мови і стилю виступу.
5. Успішне завершення виступу.
6. Дотримання регламенту.
7. Цікавий виклад теми.
8. Оригінальність стилю викладу.
9. Зрозумілість основної думки виступу.
10. Переконливість промови.

БЛОК ТЕСТОВОГО САМОКОНТРОЛЮ

1. Риторика – це:

- а) наука про правильну вимову та наголошування слів;
- б) емоційне ствердження чи заперечення якогось факту;
- в) теорія ораторського мистецтва;
- г) відповідь, заперечення, зауваження одного з учасників діалогу іншому.

2. Автором першої теорії ораторського мистецтва – «Риторика» був:

- а) Аристотель;
- б) Цицерон;
- в) Феофан Прокопович;
- г) Михайло Ломоносов.

3. Жанри публічного виступу залежно від змісту, призначення, способу проголошення й обставин спілкування вирізняють такі:

- а) доведення, теза, аргумент;
- б) інформація, звіт, рапорт, заява;
- в) доповідь, промова, виступ, повідомлення;
- г) резюме, відгук, анотація, тези.

4. Основні різновиди доповіді:

- а) інформаційна, розважальна, вітальна, побутова;
- б) академічна, судова, церковна, суспільно-побутова;
- в) політична, ділова, звітна, наукова;
- г) агітаційна, ювілейна, суспільна, університетська.

5. Виберіть правильний варіант характеристики промови:

- а) промова – це непередготовлений виступ, що народжується під час мітингу;
- б) промова – це усний підготовлений виступ з інформацією, яка має вплинути на розум, почуття й волю слухачів;
- в) промова й доповідь – це синоніми;
- г) промова звичайно стосується обмеженого кола осіб й охоплює невелику кількість питань.

6. Основні різновиди промови:

- а) колективна, індивідуальна, особиста, групова;
- б) академічна, судова, церковна, побутова;
- в) політична, ділова, звітна, наукова;
- г) розважальна, інформаційна, агітаційна, вітальна.

7. Виберіть правильний варіант характеристики виступу:

- а) виступ, як і лекція, характеризується попередньою підготовленістю з чітко продуманими проблемами;
- б) виступ характеризується емоційністю, а тому він ніяк не пов'язаний з проблемами, висвітленими в доповіді;
- в) виступ відрізняється від лекції спонтанністю, лаконічністю і непередготовленістю. Він торкається тільки кількох проблем, висвітлених у доповіді, тому будується як набір реплік;
- г) виступ краще будувати як остаточний висновок із доповіді, що акцентує увагу присутніх на основних проблемах.

8. Ораторська діяльність науковця та викладача, який доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки – це:

- а) юридичне (судове) красномовство;
- б) академічне красномовство;
- в) політичне красномовство;
- г) церковне красномовство.

9. Влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті або у певній гострій чи цікавій ситуації – це красномовство:

- а) суспільно-побутове;
- б) агітаційне;

- в) інформаційне;
- г) політичне .

10. Перший етап підготовки публічного виступу – це:

- а) складання його тез;
- б) визначення організатором теми й формулювання основних завдань оратора;
- в) авторське визначення його теми, мети, предмету й завдань для будівництва його каркасу у вигляді письмових тез;
- г) складання його плану.

11. Головні завдання доповідача у вступній частині виступу:

- а) висловити радість;
- б) відрекомендуватися;
- в) коротко викласти суть проблеми;
- г) привернути й утримати увагу аудиторії;

12. Частина промови, в якій оратор послідовно розвиває свою думку, веде слухачів до розуміння основної ідеї промови, застосовує різноманітні докази правильності положень, які він висуває, ілюструє їх прикладами, цифрами, наочністю – це:

- а) експозиція;
- б) вступ;
- в) основна частина;
- г) висновки.

13. Дискусія - це:

- а) широке публічне обговорення якого-небудь спірного питання, висловлення різних думок з приводу певного питання;
- б) емоційне ствердження чи заперечення якогось факту;
- в) міркування, в якому доводиться як істинність, так і хибність певного судження;
- г) спеціально організоване спілкування з аудиторією, мета якого переконати або спонукати її до певних дій.

14. Учасник дискусії, що висунув і відстоює певну тезу, ідею або концепцію – це:

- а) опонент;
- б) пропонент;

- в) софіст;
- г) критик.

15. Доказ, у якому безпосередньо обґрунтовують істинність тези, називають:

- а) вірогідний;
- б) невірогідний;
- в) прямий;
- г) непрямий.

16. Структурний компонент презентації, покликаний встановити миттєвий контакт з аудиторією, створити атмосферу доброзичливості, утримувати увагу та спонукати інтерес до теми – це:

- а) експозиція;
- б) вступ;
- в) основна частина;
- г) висновок.

17. Рекомендована частка для вступу в презентації:

- а) 5-10%;
- б) 15-20%;
- в) 25%;
- г) 50%.

18. Основні типи презентації за метою:

- а) інтерактивна, автоматична, за сценарієм;
- б) інформаційна, спонукальна, переконлива;
- в) політична, ділова, звітна, наукова;
- г) розважальна, агітаційна, вітальна.

19. Запитання, на яке можна відповісти однозначно, наприклад, «так / ні», називається:

- а) закрите;
- б) відкрите;
- в) альтернативне;
- г) риторичне.

20. Запитання, що зазвичай починається словами *чому, навіщо, у який спосіб, яка ваша думка з цього приводу* тощо і вимагає розгорнутої відповіді, називається:

- а) закрите;
- б) відкрите;
- в) підтверджувальне;
- г) риторичне.

21. Запитання, на яке ніхто не знає відповіді або її й зовсім не існує, на вірець: *Хто винен? Що робити? Куди йдемо?* – називається:

- а) закрите;
- б) відкрите;
- в) альтернативне;
- г) риторичне.

22. До головних рис академічного красномовства не відноситься:

- а) доказовість;
- б) бездоганна логічність;
- в) млявість;
- г) чітка термінологія;
- г) точність мислення.

23. До жанрів академічного красномовства не належить:

- а) наукова доповідь;
- б) наукове повідомлення;
- в) наукова лекція (вузівська чи шкільна);
- г) виступ на ювілеї;
- г) реферат, виступ на семінарському занятті;
- д) науково-популярна лекція, бесіда.

24. Стать, вік, громадянство, національність, освіта, професія, склад родини, зайнятість, належність до соціальних верств – це такі ознаки закону моделювання аудиторії:

- а) суспільно-психологічні;
- б) соціально-демографічні;
- в) індивідуально-особисті.

25. Визначення мети, завдань, виділення основних питань предмета мовлення і формування тез – це:

- а) стратегія виступу;
- б) тактика виступу.

26. До основних ознак комунікативного якісного мовлення не належить:

- а) правильність;
- б) логічність;
- в) неточність;
- г) доцільність;
- г) виразність;
- д) ясність тощо.

27. Наступне положення (мовні висловлювання чи текст), яке стосується тези й обґрунтовує її чи переконливо доводить істинність тези – це:

- а) виклад;
- б) підтвердження;
- в) аргумент.

28. Метод, що полягає в переорієнтації ходу думки у зворотному напрямку – від конкретного до загального, називається:

- а) аналогічний;
- б) дедуктивним;
- в) індуктивним.

29. Мовний зворот, своєрідне сполучення слів і синтаксична побудова фрази, відмінна від порядку слів, узвичаєного мовою, що служить засобом підсилення емоційної вмотивованості художньої або ораторської мови – це:

- а) фігури повторення;
- в) фігура думок;
- в) риторична фігура.

30. Риторична фігура, ґрунтується на поєднанні протилежних за змістом понять, які разом дають нове уявлення – це:

- а) оксиморон;
- б) гротеск;
- в) анафора.

31. Процес підготовки промови не включає:

- а) вибір теми;
- б) складання плану;
- в) її проспівування;
- г) збирання матеріалу;
- г) запис промови;
- д) розмітка тексту знаками партитури;
- е) тренування.

32. Те, про що йдеться у промові, називається:

- а) ідеєю;
- б) темою;
- в) проблемою.

33. План промови не може бути:

- а) простий;
- б) складний;
- в) цитатний;
- г) художній.

34. До знаків партитури за місцем їх розташування в тексті не належать:

- а) рядкові;
- б) нарядкові;
- в) абзацові;
- г) підрядкові.

35. Фразові паузи, ромбічні дужки, дужки квадратні, лапки — це знаки:

- а) рядкові;
- б) нарядкові;
- в) підрядкові.

36. До нарядкових знаків не відносяться:

- а) знак наголосу;

- б) квадратні дужки;
- в) підвищення тону;
- г) пониження тону;
- г) злам інтонації.

37. Хід думки від часткового до загального – це:

- а) індукція;
- б) дедукція;
- в) аксіологія.

38. Неочікуване судження, висновок, що різко розходяться із загальноприйнятою думкою чи з логікою попереднього тексту – це:

- а) парадокс;
- б) каламбур;
- в) антитеза.

39. Зіставлення одного предмета з іншим у промові на основі їх спільної ознаки – це:

- а) епітет;
- б) порівняння;
- в) метафора.

40. До типів промов не належить:

- а) промови, що читаються за конспектом;
- б) промови, які готуються заздалегідь, але не вчать напам'ять;
- в) промови, які готуються заздалегідь і вчать напам'ять;
- г) офіційні промови;
- г) імпровізовані промови.

41. Найоптимальнішим для сприйняття є темп:

- а) від 100 до 120 слів;
- б) від 120 до 150 слів;
- в) від 150 до 200 слів на хвилину.

42. Стилiстична фігура: відбиток відомої теми чи події в ораторській промові – це:

- а) антитеза;
- б) анафора;
- в) ремінісценція.

43. Модель побудови виступу з певних складових частин, найпростішими з яких є вступ, виклад, висновки – це:

- а) зміст промови;
- б) структура ораторського твору;
- в) стиль промови.

44. Структура аргументації складається з:

- а) аргументів, тези, висновку;
- б) аргументів, тези, змісту;
- в) аргументів, тези, форми.

45. Найбільш сильним видом критики є:

- а) критика аргументів;
- б) критика тези;
- в) критика форми.

46. Найбільш ефективним способом запам'ятовування матеріалу є:

- а) логічний;
- б) механічний;
- в) мнемотехнічний.

47. Засновником мнемотехніки є:

- а) Симонід;
- б) Цицерон;
- в) Аристотель;
- г) Демосфен.

48. «Магічне число» дорівнює:

- а) 3 ± 2 ;
- б) 5 ± 2 ;
- в) 7 ± 2 ;
- г) 9 ± 2 .

49. «Ефект рамки» полягає в тому, що найкраще запам'ятовується:

- а) початок і кінець повідомлення;
- б) початок і середина повідомлення;
- в) середина і кінець повідомлення.

50. Більшу кількість інформації від оратора при першій зустрічі аудиторія отримує:

- а) вербальними каналами;
- б) невербальними каналами.

51. Оратору під час публічного виступу слід уникати:

- а) відкритих жестів і жестів-поплавків;
- б) відкритих і закритих жестів;
- в) жестів-поплавків і закритих жестів.

52. У вступі публічного виступу варто уникати такого висловлювання:

- а) *Перепрошую, що займаю Ваш час...*
- б) *Тема вирізняється актуальністю...*
- в) *Мета виступу...*
- г) *Специфіка теми виступу полягає в тому, що...*

53. Видом штучного вступу публічного виступу є:

- а) пояснення теми виступу;
- б) афоризм;
- в) пояснення мети виступу;
- г) пояснення причини виступу.

54. Видом природного вступу публічного виступу є:

- а) пояснення теми виступу;
- б) використання наочного матеріалу;
- в) легенда;
- г) гумор.

55. Підтверджувальні запитання (техніка Сократа) передбачають використання таких стандартних зв'язок:

- а) *Правильно?*
- б) *Яка Ваша думка з цього приводу?*
- в) *Чому так склалося?*
- г) *Що Ви могли б запропонувати?*

56. Відкриті запитання зазвичай починають словами:

- а) *Чому...?*
- б) *Правда?*

- в) *Чи не правда?*
- г) *Дійсно?*

57. Риторичними називають запитання на зразок:

- а) *Справді?*
- б) *Хто винен?*
- в) *Дійсно?*
- г) *Ви погоджуєтесь з висловленою тезою?*

58. Закритими називають запитання на зразок:

- а) *Ви навчаєтесь в Луцьку?*
- б) *Чому Ви обрали для навчання СНУ?*
- в) *Навіщо Ви здобуваєте вищу освіту?*
- г) *У який спосіб можна вдосконалити систему зовнішнього тестування випускників шкіл?*

59. Відкритими називають запитання на зразок:

- а) *Ви навчаєтесь на стаціонарі?*
- б) *Чому Ви обрали цей напрям підготовки?*
- в) *Ви проходили зовнішнє тестування з історії України?*
- г) *Ви проходили зовнішнє тестування з хімії?*

60. Розташуйте в логічній послідовності етапи підготовки публічного виступу:

1. Складання тез виступу.
2. Добір теоретичного та практичного матеріалу.
3. Написання остаточного тексту виступу.
4. Складання плану.
5. Обдумування та формулювання теми, визначення низки питань, виокремлення принципів положень.

61. До загальновідомих видів красномовства належать:

- а) юридичне (судове);
- б) академічне;
- в) політичне;
- г) церковне;
- г) промислове;
- д) суспільно-побутове.

62. Проповіді, бесіди, напучення, коментування Біблії у практиці різноманітних християнських конфесій – це красномовство:

- а) суспільно-побутове;
- б) політичне;
- в) церковне.

63. До основних розділів риторики належать:

- а) інвенція;
- б) комунікація;
- в) диспозиція;
- г) елокуція;
- г) меморія;
- д) акція.

64. Установіть відповідність між поняттями та їх тлумаченням.

Поняття		Тлумачення	
1	Доповідь	А	заздалегідь підготовлений публічний виступ на певну актуальну тему, звернений до широкого загалу
2	Промова	Б	невеликий публічний виступ із певної теми
3	Виступ	В	публічне виголошення промови з одного чи декількох питань
4	Повідомлення	Г	широке публічне обговорення якого-небудь спірного питання
		Ґ	найпоширеніша форма публічного виступу, важливий елемент системи зв'язків із громадськістю, яка порушує проблеми, що потребують розв'язання

65. Установіть відповідність між різновидом доповіді та її метою, завданням.

Різновид доповіді		Мета та завдання	
1	Політична	А	узагальнити наукову інформацію, досягнення, відкриття та результати наукових досліджень

2	Ділова	Б	повідомити про роботу, виконану особою чи колективом за певний період
3	Звітна	В	обговорити публічно яке-небудь спірне питання, висловивши різні думки
4	Наукова	Г	повідомити про шляхи розв'язання окремих виробничих питань життя і діяльності певного колективу, організації
		Ґ	з'ясувати сутність, причини, наслідки певної політичної події, розкрити шляхи розвитку суспільства

66. Установіть відповідність між структурним елементом публічного виступу та його метою, завданням.

Структурний елемент		Мета та завдання	
1	Вступ	А	викласти суть проблеми, навівши докази, пояснення міркування відповідно до попередньо визначеної структури виступу
2	Основна частина	Б	привернути й утримати увагу аудиторії
3	Висновки	В	повторити основну думку, підсумувати сказане
		Ґ	відповісти на запитання аудиторії

67. У період Київської Русі спостерігається розквіт красномовства:

- а) академічного;
- б) гомілетичного;
- в) судового;
- г) політичного;
- ґ) побутового.

68. Видатними риторями Київської Русі були:

- а) Мелетій Смотрицький, Лаврентій Зизаній;
- б) Кирило Туровський, Лазар Барановський;
- в) літописець Нестор, митрополит Іларіон;
- г) Іван Золотовусий, Іоаникій Галятовський;
- ґ) Феофан Прокопович, Михайло Ломоносов.

69. Автором відомої пам'ятки риторичного мистецтва Київської Русі «Слово про закон і благодать» був:

- а) літописець Нестор;
- б) Володимир Мономах;
- в) Ярослав Мудрий;
- г) митрополит Іларіон;
- г) невідомий.

70. Хто з українських риторів уславився полемічними посланнями на захист церковнослов'янської мови?

- а) митрополит Іларіон;
- б) Кирило Туровський;
- в) Іван Вишенський;
- г) Григорій Сковорода;
- г) Феофан Прокопович.

71. Про кого з українських риторів Михайло Возняк писав: «сипле як з рукава неологізмами», зокрема скачомудрець, кровоедъ, свиноедъ, куроедъ, гускоедъ, волоедъ, маслоедъ, перцолубець, сладколубець, цукролюбець та ін.?

- а) Кирила Туровського;
- б) митрополита Іларіона;
- в) Івана Вишенського;
- г) Григорія Сковороду;
- г) Феофана Прокоповича.

72. Кому з українських риторів належить відомий афоризм «Світ ловив мене, та не впіймав»?

- а) Іванові Вишенському;
- б) Григорію Сковороді;
- в) Феофану Прокоповичу;
- г) Іоанікію Галятовському;
- г) Стефану Яворському.

73. Чий риторичний курс для студентів Києво-Могилянської академії розпочинався настановою: «Молоді оратори! Поступивши до школи красномовства, знайте, що ви прагнете до такої почесної справи, яка сама по собі справді настільки корисна, що її належить викладати не лише для вашого добра, а й на благо

релігії і батьківщини. Вважаю, що при цьому не мені треба мені думати про мою галузь навчання, ніж вам про ваші здобутки. Бо це є та цариця душ, княгиня мистецтв, яку всі вибирають з уваги на достоїнство, численні бажать з огляду на користь, а лише деякі осягають, внаслідок нерівних сил таланту, так і із-за обсягу самого предмета, а про власні похвали цього останнього поговоримо ширше в самій праці»?

- а) Йосипа Кононовича-Горбацького;
- б) Феофана Прокоповича;
- в) Інокентія Гізеля;
- г) Лазаря Барановича;
- г) Іоанікія Галятовського.

74. Зі скількох книг складався відомий підручник «Риторика» Феофана Прокоповича?

- а) 7;
- б) 10;
- в) 3;
- г) 5;
- г) 12.

75. Кому з викладачів риторики в Києво-Могилянській академії належить праця «Риторична рука», в якій розглянуто 5 розділів риторики як п'ять пальців руки?

- а) Феофану Прокоповичу;
- б) Стефану Яворському;
- в) Інокентію Гізелю;
- г) Лазарю Барановичу;
- г) Антонію Радивиловському.

76. Першим українським друкованим підручником з риторики була праця:

- а) «Оратор Могилянський» Йосипа Кононовича-Горбацького;
- б) «Меч духовний є глагол Божий» Лазаря Барановича;
- в) «Ключ розуміння» Іоанікія Галятовського;
- г) «Риторика» Феофана Прокоповича;
- г) «Мир з Богом чоловіку» Інокентія Гізеля.

77. Хто з давніх ораторів називав риторику «царицею душ»?

- а) Демосфен;
- б) Сократ;
- в) Петро Могила;
- г) Феофан Прокопович.

78. Хто з давньогрецьких ораторів уславився філіппіками – промовами проти македонського царя Філіппа, який прагнув захопити Афіни?

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

79. Хто автор наведеного нижче вислову?

«Я знаю, що нічого не знаю»

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

80. Хто автор трьох трактатів про ораторське мистецтво: «Про оратора», «Брут», «Оратор»?

- а) Аристотель;
- б) Кирило Туровський;
- в) Цезар;
- г) Цицерон.

81. Перший оратор, який став називатися професором, тобто знавцем своєї справи; автор праці «Про виховання оратора» –

- а) Квінтіліан;
- б) Цицерон;
- в) Аристотель;
- г) Сократ.

82. Хто автор вислову: «Заговори, щоб я тебе побачив»?

- а) Сократ;
- б) Платон;
- в) Цезар;
- г) Цицерон.

83. Хто з давніх риторів заснував в Афінах в саду грека Академа школу, яка називалася Академією?

- а) Платон;
- б) Аристотель;
- в) Цезар;
- г) Лазар Баранович.

84. Аристотель прославився:

- а) як фундатор політичного красномовства;
- б) вченням про горгієві фігури;
- в) написанням знаменитого твору «Риторика»;
- г) створив латинську мову.

85. Які типи риторичних творів у літературі Київської Русі виділяють дослідники?

- а) судові та церковні;
- б) академічні промови та євхаристичні;
- в) дидактичні та панегіричні;
- г) життя та епітафії.

86. Хто з українських риторів став провідником політики Петра I у Петербурзі?

- а) Іоанікій Галятовський;
- б) Іван Огієнко;
- в) Феофан Прокопович;
- г) Михайло Ломоносов.

87. Визначні представники політичного красномовства XIX-XX ст.:

- а) Ф. Прокопович, С. Яворський, І. Огієнко;
- б) С. Абрамович, М. Чікарькова, Г. Сагач;
- в) М. Міхновський, Є. Чикаленко, Д. Донцов, М. Грушевський;
- г) Дейл Карнегі та Наполеон Хілл.

88. Визначні представники академічного красномовства XIX ст.:

- а) М. Максимович, В. Антонович, М. Драгоманов;
- б) Ф. Прокопович, С. Яворський, І. Огієнко;
- в) Леся Українка та Климент Квітка;
- г) Дейл Карнегі та Наполеон Хілл.

89. Батьківщиною красномовства вважають

- а) Стародавній Китай;
- б) Стародавній Єгипет;
- в) Античну Грецію;
- г) Київську Русь.

90. Логограф – це

- а) оратор, людина вправна у красномовстві;
- б) людина, яка виступає в суді з промовою на захист обвинуваченого;
- в) той, хто пише промови для іншого, враховуючи обставини справи, особистість промовця, суспільно-політичну ситуацію;
- г) людина з примітивними мовними якостями, якій важко доладно висловити свої думки та логічно побудувати фразу.

91. Використання оратором мовних виразів, коли він має на увазі їх буквальне значення, лише те, що він говорить, називають

- а) риторичними фігурами;
- б) маніпулятивними технологіями;
- в) непрямую формою мовленнєвого впливу;
- г) прямою формою мовленнєвого впливу.

92. Укажіть, яку стилістичну фігуру вжито в рядках:

*О слово рідне! Орле скутий!
Чужинцям кинуте на сміх!
Співочий грім батьків моїх,
Дітьми безпам'ятно забутий! (О. Олесь)*

- а) риторичне заперечення;
- б) риторичне запитання;
- в) риторичне звертання;
- г) риторичне ствердження.

93. Укажіть, яку стилістичну фігуру вжито в рядках:

*Благословен той день і час,
Коли прослалась килимами
Земля, яку сходяв Тарас
Малими босими ногами,
Земля, яку скротив Тарас
Дрібними росами-сльозами (М. Рильський)*

- а) риторичне заперечення;
- б) риторичне запитання;
- в) риторичне звертання;
- г) риторичне ствердження.

94. Укажіть, яку стилістичну фігуру вжито в рядках:

*Пропало, пройшло, пролетіло,
Минулося, щезло, сплигло,
Лишень голівешками тліло,
Лишень попелищем цвіло (І. Драч)*

- а) анепіфору;
- б) епіфору;
- в) антитезу;
- г) градацію.

95. Укажіть, яку стилістичну фігуру вжито в рядках:

*І Місячну сонату уже створив Бетховен.
І тінь місяцехода вже зорям не чужа.
А місяць все такий же – і молодик, і повен,
І серпик, і рогалик, і місяць, як діжа (Л. Костенко)*

- а) асиндетон;
- б) полісиндетон;
- в) анафору;
- г) епіфору.

96. Визначте, яку риторичну фігуру використано у висловлюванні: «Дивна справа: неписані закони знають усі. Писані – тільки ті, хто їх писав» (Володимир Канівець)?

- а) епіфору;
- б) парцеляцію;
- в) антитезу;
- г) анафору.

97. Визначте, яку риторичну фігуру використано у висловлюванні: «Побазікати можна і з приятелем, а помовчати – лише з вірним другом» (Олександр Ільченко)?

- а) епіфору;
- б) парцеляцію;
- в) антитезу.

98. Визначте, яку риторичну фігуру використано у висловлюванні: *«У кожній кризі кайзер пасував. У поразці – втік; у революцію – зрікся; у вигнанні – заново одружився» (Вінстон Черчилль)?*

- а) еліпсис;
- б) літоту;
- в) антитезу;
- г) анафору.

99. Визначте, яку риторичну фігуру використано у запропонованому зверненні оратора до аудиторії: *Дорогі співвітчизники! Дорога громадо! Дорогий народে!*

- а) епіфору;
- б) парцеляцію;
- в) антитезу;
- г) анафору.

100. Визначте, яку риторичну фігуру використано у висловлюванні: *«Прийшов, побачив, переміг» (Гай Юлій Цезар)?*

- а) асиндетон;
- б) парцеляцію;
- в) антитезу;
- г) літоту.

КОРОТКИЙ СЛОВНИК РИТОРИЧНИХ ТЕРМІНІВ

Адресант (мовець, автор) – джерело, творець повідомлення; той, хто говорить, пише.

Адресат (отримувач, слухач, читач) – споживач усного, писемного чи друкованого повідомлення.

Академічне красномовство – рід професійної публічної мови, що спрямований на формування наукового світогляду і характеризується науковим викладом, глибокою аргументованістю, логічною культурою.

Анафора (від грец. *αναφορά* – винесення нагору, повторення) – стилістична фігура, яка утворюється повтором слів або словосполучень на початку суміжних мовних одиниць. Наприклад: *Тобі одній, намріяна царівно, Тобі одній дзвенять мої пісні, Тобі одній в моєму храмі дивно Пливають молитви і горять огні* (М. Рильський).

Анепіфора (грец. *ἀνεπιφορά*), або просаподосіс (грец. *προσαποδοσις* – буквально надлишок), або кільце – стилістична фігура, яка зв'язує повтором окремих слів чи словосполучень початок і кінець суміжних мовних одиниць (абзац, строфа) або й однієї одиниці (речення чи віршовий рядок). Наприклад: *Любіть Україну, як сонце, любіть, як вітер, і трави, і води...* (В. Сосюра).

Антитеза – протиставлення понять, схем, поглядів, подій. Антитеза реалізується застосуванням вислову, який включає в себе два слова або дві групи слів, явно пов'язаних між собою відношенням лексичної або контекстуальної протилежності. Наприклад: *життя коротке – мистецтво вічне; товар наш – гроші ваші; краще бути багатим і здоровим, ніж бідним і хворим.*

Аргумент (лат. *argumentum* – показувати, з'ясовувати) – вербально оформлене положення, за допомогою якого обґрунтовують тезу і яке має доказову силу для тих, кому адресоване.

Асиндетон (грец. *ἀσύνδετον* – незв'язане), або безсполучниковість, – це стилістична фігура, яка полягає у пропуску

сполучників, що зв'язують окремі слова й частини фраз. Наприклад: *Ліс, вогонь, кобзар, козаки, ціла картина десь ніби чарами зникла* (І. Нечуй-Левицький).

Аудиторія – це не пасивна маса людей, а колектив, який має свої переконання, позиції, погляди з приводу питання, що обговорюється. Вона є основним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

Аудіали – люди, у яких переважає звукове сприйняття світу.

Афоризм (грец. *aphorismos* – визначення, вислів) – коротке судження, яке в стислій, зручній для запам'ятовування формі подає глибоку думку. Напр.: *караюсь, мучусь.., але не каюсь!* (Т. Шевченко).

Вербальні (лат. *verbalis* – усний) **засоби** – слова, словосполучення, речення, тексти, за допомогою яких відбувається інформаційний обмін в комунікації.

Візуали – люди, у яких переважає візуальне сприйняття світу.

Гіпербола (грец. *υπερβολή* – перебільшення) – словесний зворот, в якому ознаки описуваного предмета подаються в надмірно перебільшеному вигляді з метою привернути до них особливу увагу читача. Наприклад: *Так ніхто не кохав. Через тисячі літ // Лиш приходить подібне кохання* (В. Сосюра).

Дебати (від франц. *debatre* – сперечатися) – це суперечки, які виникають при обговоренні доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях тощо. Мета дебатів – прояснення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу.

Дискусія (лат. *discussio*, від *discutio* – досліджую, розглядаю) – це публічна суперечка, мета якої полягає у з'ясуванні і порівнянні різних поглядів, у знаходженні правильного рішення спірного питання. Дискусію можна також кваліфікувати як своєрідний спосіб пізнання.

Диспут (від лат. *dispute* – досліджую, сперечаюсь) – це публічна суперечка, предметом якої є наукове або суспільно важливе питання. Організаційні форми диспуту можуть бути різноманітними: обговорення дисертації, публічний захист тез тощо. На відміну від дискусії диспут не тільки з'ясовує підстави, а й виявляє позиції сперечальників, причому останнє в диспуті часто стає головним.

Евфемізм (грец. *euphemismos*, від *eu* – добре і *phemi* – говорю) – троп, благозвучне слово або вислів, що вживається для непрямого, прихованого, зокрема пом'якшеного, ввічливого позначення певних предметів, явищ, дій замість прямої їх назви (вже існуючої при перейменуванні або логічно найбільш умотивованої при первинному найменуванні).

Експресивні стилі – різновиди мови, що мають певний колорит (урочистий, піднесений – високий стиль; нейтральний – середній стиль; іронічний, зневажливий – низький стиль), який твориться добром і поєднанням відповідних мовних засобів – лексичних, фразеологічних, словотвірних, морфологічних, синтаксичних.

Емпірична аргументація – це процес обґрунтування певного положення шляхом безпосереднього звертання до дійсності (експеримент, спостереження тощо).

Епітет (від грец. *ἐπίθετον* – додаток) – це слово, що вказує на одну з ознак того предмета, який називається, і має на меті конкретизувати уявлення про нього. Наприклад: *вечір стальовий* (М. Рильський), *з неба бризки злотозоряні* (Т. Осьмачка).

Епіфора (грец. *ἐπιφορά* – перенесення, повторення) – стилістична фігура, протилежна анафорі, яка утворюється повтором окремих слів або словосполучень на кінці суміжних мовних одиниць. Наприклад: *Будемо вічно в труді рости, З серця землі підіймать пласти, Чорного золота давні пласти* (Я. Шпорта).

Жанр (франц. *genre* – рід, вид, жанр, стиль, від лат. *genus* – рід, плем'я) – конкретна форма організації мовного матеріалу функціонального стилю, текстова реалізація моделей і структур, що склались і закріпились у мовних ситуаціях.

Звітна доповідь – це звіт офіційної особи про виконану роботу та її результати на уповноваженому зібранні.

Ідіостиль, або індивідуальний стиль – сукупність виражальних засобів мови окремого мовця, яка вирізняє його мову серед інших; сукупність саме текстових (мовленнєвих) характеристик окремої мовної особистості.

Імпровізація (франц. *improvisation*, від лат. *improvisus* – *несподіваний, непередбачений*) – виголошення промови чи певної її частини без видимої підготовки, без попередньої розробки тексту, спираючись на раніше набуті знання і навички контактування з аудиторією.

Інтонація (лат. *intonare* – *голосно вимовляти*) – сукупність звукових мовних засобів, завдяки яким передається смисловий, емоційно-експресивний і модальний характер висловлення, комунікативне значення та ситуативна зумовленість, стилістичне забарвлення тексту, індивідуальність виражальних прийомів мовця.

Каламбур – гра слів, яка ґрунтується на їх схожому звучанні, що поширює співставлення на значення слів з метою створення комічного ефекту. Наприклад: *Коло знайомих – це не завжди рятувальне коло; відвести душу на вокзал.*

Кінестатики – люди, які сприймають світ переважно через відчуття.

Критика аргументів – це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) аргументів, які застосовує пропонент для обґрунтування тези.

Критика тези – це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) тези, яку висуває пропонент. Розрізняють пряму та непряму критику тези.

Критика форми – це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності форми аргументації, яку застосовує пропонент.

Літота (грец. *λιτότης* – простота) – словесний зворот, в якому ознаки описуваного предмета подаються з надмірним їх применшуванням. Наприклад: *О принесіть як не надію, // То крихту рідної землі: // Я притулю до уст її // І так застигну, так зомлію* (О. Олесь). Літота виступає як троп, протилежний гіперболі.

Магічне число Дж. Міллера – обсяг оперативної пам'яті людини, що дорівнює 7 ± 2 одиницям, підрахований відомим американським психологом Дж. Міллером й обґрунтований у його універсальній психологічній теорії пам'яті (1956 р.). Зокрема встановлено, що людина здатна запам'ятовувати в середньому дев'ять двійкових чисел, вісім десяткових, сім літер абетки і п'ять односкладних слів. Магічне число Дж. Міллера отримало назву «гаманця Міллера» за подібністю пам'яті до гаманця, куди можна покласти лише сім монет.

Маніпулювання – це вид взаємодії між співрозмовниками, коли один із них свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його поводитися так, як йому вигідно.

Метафора (грец. *μεταφορά* – перенесення) – слово, значення якого переноситься на найменування іншого предмета, пов'язаного з предметом, на який звичайно вказує це слово, рисами подібності. Наприклад: *Рече та стогне Дніпр широкий* (Т. Шевченко).

Метонімія (грец. *μετωνυμία* – перейменування) – це слово, значення якого переноситься на найменування іншого предмета, пов'язаного з властивим для цього слова предметом за своєю природою. Наприклад, такий вислів, як *весь театр аплодував*, містить у собі метонімію, виражену словом *театр*. Це слово вжите тут не у прямому, а в переносному значенні, оскільки, кажучи так, ми маємо на увазі те, що аплодував не театр, а глядачі, які в ньому знаходилися. Наприклад: *Гомоніла Україна* (Т. Шевченко); *Борислав сміється* (І. Франко).

Мітингова промова – запальний виступ на політичну, актуальну для суспільства або якоїсь частини громадян тему дохідливою для мас мовою, з емоційно-експресивними оцінками.

Мовне маніпулювання – це маніпулювання, яке здійснюється шляхом свідомого і цілеспрямованого використання тих чи тих особливостей побудови і застосування мовних висловів.

Невербальні засоби – немовні знаки комунікативного коду (міміка, жести, постава, одяг, зачіска, парфуми, косметика тощо), які разом із мовними засобами служать для створення, передавання і сприйняття інформації.

Нейролінгвістичне програмування (НЛП) – міжгалузевий напрям дослідження оптимізації комунікативних процесів і комунікативного впливу, об'єктом якого є поведінкові механізми особистості, які на підставі певних когнітивних стратегій, моделей, умінь і навичок реалізують позитивні програми ефективного проведення дискурсу й керування ним. Головною сферою застосування НЛП вважають психотерапію, однак воно використовується і в інших сферах, як-от: рекламна справа, менеджмент, публік-рілейшнз тощо.

Непряма аргументація – це аргументація, де істинність тези обґрунтовується шляхом встановлення хибності антитези.

Оксюморон – стилістичний засіб, який породжує нове поняття, поєднуючи очевидні протилежності. Взятий у цілому оксюморон характеризується тим, що зображальність відносин схожості, реалізованих у головній його частині, підсилюється завдяки відносинам контрастності, реалізованим у допоміжній частині. Наприклад: *усім відомі новини; вбога розкіш вбрання*.

Опонент – це той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент. Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у спорі. Але може виникнути й така ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в суперечці.

Оратор (*лат. orator, від oro – говорю*) – особа, яка виголошує промову чи інший ораторський твір; той, хто володіє мистецтвом публічного виступу.

Ораторська мова – систематизована сукупність мовних засобів граматичного, лексичного та фонетико-орфоепічного рівнів, дібраних відповідно до потреб стилю, підстилю, жанру і організованих у живий (промову) або писаний текст за законами риторики; різновид усної публічної мови.

Ораторське мистецтво – майстерність виголошення усних промов, що ґрунтується на засвоєнні основних положень риторики та особливих якостях мовця; те саме, що вітійство, елоквенція, красномовство.

Парламентський виступ – публічне намагання переконати аудиторію в доцільності певної ідеї, заходів, дій.

Перифраз – слова, усталені словосполучення (зрідка – речення), що є образно-переносними й описовими найменуваннями предметів, явищ, істот, осіб тощо.

Полеміка (*грецьк. polemicos – військова майстерність*) – це суперечка, де є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей, думок. У зв'язку з цим її можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок з якогось питання, як публічну суперечку з метою захисту, обстоювання свого погляду і спростування протилежного.

Полісиндетон (*грец. πολυσύνδετον, від πολύζ – численний і σύνδετον – зв'язок*), або багатосполучниковість, – це стилістична фігура, яка полягає в накопиченні сполучників, що зв'язують окремі слова та частини фрази. Наприклад: *...й на личку змарнів, і волю стратив, і ходив засмучений та задуманий* (Ю. Федькович).

Порівняння (*лат. comparatio*) – словесний вираз, в якому уявлення про зображуваний предмет конкретизується шляхом зіставлення його з іншим предметом, таким, що містить у собі необхідні для конкретизації уявлення ознаки в більш

концентрованому вияві. Наприклад, в уривку з вірша В. Стуса: *У цьому полі, синьому, як льон, // де тільки ти – і ні душі навколо, // уздрів і скляк – блукало серед поля // сто тіней. В полі, синьому, як льон* – уявлення про синій колір поля конкретизується шляхом зіставлення його з льоном, в якому ознака синяви виявлена в концентрованішій формі.

Правила щодо аргументів – правила, що стосуються аргументів аргументації / критики. Існує п'ять основних правил щодо аргументів: (1) аргументи повинні бути сформульовані ясно і чітко, (2) аргументи повинні бути висловлюваннями, які повністю або частково обґрунтовані, (3) обґрунтування аргументів повинне проводитися незалежно від тези, (4) аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування тези, (5) аргументи повинні відповідати тезі, яка обґрунтовується.

Правила щодо тези – правила, що стосуються тези аргументації / критики. Існує два основних правила щодо тези: (1) теза повинна бути сформульована чітко і ясно; (2) теза повинна залишатися незмінною протягом усієї аргументації або критики.

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

Пряма аргументація – це аргументація, яка прямує від аргументів до тези. Теза безпосередньо обґрунтовується аргументами.

Риторичне запитання – це запитання, яке ставиться не з метою отримання відповіді, а з метою афористичного узагальнення загальновідомої або очевидної думки. Наприклад: *Хто винен? Куди йдеш?*

Риторичне звертання – це звертання, яке не має на меті дійсного контакту з особою, предметом або явищем, до якого

звертаються, і служить лише для того, щоб привернути до нього увагу читача й висловити ставлення мовця. Наприклад: *Україно моя! Чисті хвилі ланів, Променисті міста, голубинь легкокрила! Україно! Сьогодні звірів-ворогів Ти грудьми вогняними зустріла* (М. Рильський).

Риторичний оклик – це вислів, що має підкреслено-емоційний характер і вводиться переважно з метою затримати або посилити увагу на якомусь з аспектів зображуваного. Наприклад: *О, що за туга розум мій опала! Яка крізь серце потекла Каяла, Що за чуття на серце налягло!* (М. Зеров).

Синекдоха (грец. *συνεκδοχή*, від *σύν* – разом і *εκδοχή* – переймання) різновид метонімії, в якій відбувається перенесення значення з цілого на його окрему частку.

Софізм – це навмисна помилка в аргументації / критиці.

Соціально-побутове красномовство – рід публічної мови, що використовується в побуті і має виразно окреслений національний характер, обслуговує, зберігає й продовжує традиції і звичаї народу.

Соціально-політичне красномовство – рід професійної публічної мови, який характеризується оцінністю та обґрунтуванням, гостротою порушених питань.

Спічрайтер (англ. *speech* – промова, виступ; *write* – писати, створювати) – спеціаліст, який готує промови та редагує тексти виступів відомих людей.

Структура професійної публічної промови – закономірне, мотивоване змістом і задумом розміщення всіх частин виступу і доцільне їх співвідношення; система організування матеріалу.

Судове красномовство – рід професійної публічної мови, зверненої до суду та інших учасників судочинства і присутніх під час розгляду кримінальної, цивільної, адміністративної справи, що містить висновки щодо справи, яку розглядають.

Суперечка – це процес обміну протилежними думками. Будь-яка суперечка передбачає зіткнення думок або позицій. Кожна сторона активно обстоює свій погляд і намагається розкритикувати погляд супротивника. Отже, суперечка – це комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці.

Суперечка заради істини, або діалектична суперечка – це суперечка, в якій дуже старанно підбираються та аналізуються доводи тих, хто сперечається, ретельно оцінюються позиції та погляди протилежних сторін, тобто, по суті, ведеться спільне дослідження істини. Такий спір можливий лише між компетентними, освіченими в проблемі людьми, які зацікавлені в її вирішенні. Метою такої суперечки є передусім досягнення істини.

Суперечка заради переконання – це суперечка, в якій основне завдання, що стоїть перед сперечальниками, полягає в переконанні один одного в істинності або слушності певної тези. Одним з мотивів такого спору може бути переконання людини у мудрості співрозмовника. Якщо для цього застосовуються різноманітні хитрощі, то така суперечка називається софістичною.

Суперечка заради перемоги – це суперечка, в якій головне завдання, що стоїть перед сперечальниками, полягає у тому, щоб «взяти гору» над супротивником за будь-яку ціну, використовуючи будь-які методи. Така суперечка називається ще еристичною суперечкою. Характерною ознакою еристичної суперечки є те, що вона є суперечкою про цінності, про ствердження якихось власних оцінок і розкритикування протилежних. Тому метою такої суперечки завжди є перемога, а не досягнення істини.

Суперечка заради суперечки – це свого роду «мистецтво для мистецтва», своєрідний «спорт». Для людей, які ведуть подібний спір, все одно про що, з ким і з якою метою сперечатися. Головне для них – перебувати в стані сперечання.

Тавтологія (*грец. tauto – те саме і logos – слово, учення*) – неусвідомлений, мимовільний або, навпаки, навмисний повтор у

межах словосполучення, речення того самого чи одно- або різнокореневих слів із тотожним, аналогічним і подібним значенням.

Теза (*грец. thesis – положення, твердження*) – вербально оформлене основоположне твердження (чи сукупність тверджень), яке передбачає певне тлумачення фактів і додає дещо нове до існуючих знань; істинність тези необхідно доводити.

Текст (*лат. textum – тканина, сплетіння*) (у лінгвістичному розумінні) – писемний або усний мовленнєвий масив, що становить лінійну послідовність висловлень, об'єднаних смисловими і формально-граматичними зв'язками, спільною тематичною і сюжетною заданістю.

Теоретична аргументація – це процес обґрунтування певного положення за допомогою вже відомих положень (аргументів) шляхом побудови певних міркувань (доказів). У цьому випадку людина певним чином звертається до дійсності, але не безпосередньо, а опосередковано.

Троп – мовностилістичний зворот, що полягає у вживанні слова або вислову в непрямому, переносному значенні для досягнення відповідного виражально-зображального ефекту.

Усна форма мови (усна мова) – це мова, яка звучить і розрахована на слухове сприйняття.

Учасники суперечки – пропонент, опонент і аудиторія.

Фігури риторичні – незвична побудова фрази або її частини задля експресивності виразу. Ф. р. поділяють на синтаксичні (асиндетон, зевгма, полісиндетон, симплока, синтаксичний паралелізм, хіазм) та стилістичні (алюзія, анафора, антитеза, градація, епіфора, інверсія, іронія, каламбур, риторичне звертання тощо).

Цитата (*нім. zitat, від лат. cito – наводжу, проголошую*) – дослівно відтворений у тексті уривок з іншого твору, чиєсь висловлювання з вказівкою на автора.

ПЕРЕЛІК ОРІЄНТОВНИХ ПИТАНЬ ДО ЗАЛІКУ

Залік проводиться у формі тестування, що складається із завдань різних рівнів складності, які охоплюють такі **питання підсумкового контролю**:

1. Предмет риторики та її місце в системі гуманітарних наук.
2. Основні розділи класичної риторики.
3. Основні види ораторського мистецтва.
4. Етапи підготовки риторичних промов.
5. Основні принципи елокуції.
6. Прямі та непрямі тактики мовного впливу на аудиторію.
7. Стилістичні фігури в риторичі.
8. Методики запам'ятовування структури та змісту виступу.
9. Основні вимоги до зовнішнього вигляду і манер оратора.
10. Основні вимоги до мови у виступі оратора.
11. Передумови виникнення риторики у Давній Греції.
12. Великі оратори Давньої Греції.
13. Риторика Сократа.
14. Демосфен – великий оратор Греції.
15. Основні ідеї «Риторики» Аристотеля.
16. Риторика Стародавнього Риму.
17. Цицерон – великий оратор Риму.
18. Красномовство в Римській імперії.
19. Християнське красномовство в Київській Русі XI–XIII ст.
20. Петро Могила та Іван Вишенський – визнані українські майстри красномовства.
21. Риторика в Києво-Могилянській академії.
22. Риторичне вчення Феофана Прокоповича.
23. Академічне красномовство: специфіка та жанри.
24. Судове красномовство: специфіка та жанри.
25. Церковне красномовство. Проповідь як основний жанр церковного ораторства.
26. Різновиди суспільно-побутового красномовства.
27. Політична риторика як складова політичної діяльності. Види та жанри політичного красномовства.
28. Діалогові форми політичного красномовства: дискусія, дебати, полеміка.
29. Суб'єкти політичної суперечки: опонент, пропонент, аудиторія.
30. Коректні та некоректні прийоми суперечки.

МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Методи та засоби діагностики успішності навчання: поточне усне опитування; тестування; розв'язування практичних завдань; індивідуальне науково-дослідне завдання; опрацювання теоретичних і практичних завдань, винесених на самостійну роботу; залік.

Формою організації поточного контролю знань є опитування, виступи на практичних заняттях, експрес-контроль, перевірка результатів виконання практичних завдань, перевірка результатів виконання індивідуальних науково-дослідних завдань, контроль засвоєння навчального матеріалу, запланованого на самостійне опрацювання.

Здійснюючи поточний контроль знань, доцільно послуговуватися такими нормами оцінювання:

5 балів - ставимо за такі знання та вміння:

- комплексно вирішувати поставлені завдання;
- глибоко розкривати зміст поставленого завдання чи проблеми;
- доцільно використовувати спеціальну термінологію;
- доречно ілюструвати відповідь прикладами;
- практично застосовувати одержані глибокі теоретичні знання з курсу;
- знаходити джерело інформації та аналізувати її;
- оформляти роботу охайно, відповідно до вимог щодо структурної, змістової та мовної організації текстів певного виду.

Можливі 2-3 неточності у викладі матеріалу, що не впливають на правильність висновків.

Завдання мають бути виконані на 80-90%.

4 бали - ставимо за такі знання та вміння:

- комплексно вирішувати поставлені завдання;
- правильно розкритий основний зміст матеріалу за умови виконання завдання;
- правильно використану термінологію;
- виконання роботи без суттєвих помилок;
- вміння зібрати матеріал, скласти план, побудувати текст промови будь-якого виду;
- оформляти роботу охайно, відповідно до вимог щодо структурної, змістової та мовної організації текстів певного виду.

У відповідях можливі 1-2 неточності у викладі інформації, які не впливають на конкретний зміст.

Завдання виконано на 60-80 %.

3 бали - студент отримує, якщо:

- зміст викладено частково, не завжди послідовно;
- здобуті теоретичні знання невміло застосовані практично;
- відсутній логічний зв'язок основного викладу інформації з висновками;

- відповідь неповна, хоча суть запитання загалом висвітлена;

- у змісті роботи є помилки;

- завдання виконано на 50-60 %.

1-2 бали - студент отримує, якщо:

- відтворює менше половини навчального матеріалу;

- є суттєві помилки у викладі інформації та висновках;

- спеціальною термінологією студент володіє погано;

• завдання виконано неохайно, з виправленнями й багатьма помилками;

• не вміє оформити текст промови й не має знань про її структурну та змістову організацію.

Формою організації підсумкового контролю знань є залік. Підсумкова оцінка (за 100-бальною шкалою) визначається як сума трьох складників: 1) сумарної кількості балів за усну відповідь, виконання практичних завдань та поточне опитування з відповідних тем (20 балів); 2) оцінки за індивідуальні науково-дослідні завдання (10 балів) та самостійну роботу (10 балів); 3) оцінки за модульні контрольні роботи (максимум 60 балів).

Таблиця 3

Поточний контроль (мах = 40 балів)										Модульний контроль (мах = 60 балів)		Загальна кількість балів	
Модуль 1						Модуль 2		Модуль 3		МКР 1	МКР 2		
Змістовий модуль 1						Змістовий модуль 2		ІНДЗ					
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	10	30		30
-	-	5	5	5	5	5	5	-	-				

Шкала оцінювання (національна та ECTS)

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	Відмінно
82 – 89	B	Добре
75 – 81	C	
67 – 74	D	Задовільно
60 – 66	E	
1 – 59	Fx	Незадовільно

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ДО КУРСУ

Основна

1. Абрамович С. Д. Риторика : [навч. посіб.] / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – 240 с.
2. Колотілова Н. А. Риторика : [навч. посіб.] / Н. А. Колотілова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 232 с.
3. Мацько Л. І. Риторика : [навч. посіб.] / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища шк., 2003. – 311 с.
4. Миронова Т. В. Язык жестов. Как добиться успеха в жизни / Т. В. Миронова. – М. : ЗАО Центрполиграф, 2006. – 223 с.
5. Ньемантсвердрит Дж. В. Подготовка успешного устного выступления / Дж. В. Ньемантсвердрит // Протокол и этикет. – 2003. – №4. – С. 36–42.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / О. Б. Олійник / М-во освіти і науки України. – К. : Кондор, 2010. – 182 с.
7. Пиз А. Язык телодвижений : Как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз. – Москва, 2006. – 272 с.
8. Сагач Г. М. Риторика : [навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закладів] / Г. М. Сагач. – К. : Видавничий дім «Ін Юре», 2000. – 568 с.
9. Спанатій Л. С. Риторика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів] / Л. С. Спанатій. – К. : Видавничий дім «Ін Юре», 2008. – 144 с.
10. Томан І. Мистецтво говорити : [перекл. з чес.] / І. Томан. – К. : Політвидав України, 1989. – 293 с.

Додаткова

1. Абрамович С. Д. Риторика загальна та судова : [навч. посіб.] / С. Д. Абрамович, В. В. Молдован, М. Ю. Чікарькова. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – 416 с.
2. Аннушкин В. И. Риторика. Вводный курс : [учебн. пособ.] / В. И. Аннушкин. – 20-е изд., испр. – М. : Флинта – Наука, 2007. – 296 с.
3. Бабич Н. Д. Основы риторики [Текст] : практикум / Н. Д. Бабич; Чернівецький держ. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці : Рута, 1999. – 100 с.
4. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение : [учеб. пособ.] / О. А. Баева. – М. : Новое знание, 2003. – 368 с.
5. Баранов А. Н. Парламентские дебаты : традиции и новации : Современный политический язык / А. Н. Баранов, Е. Г. Казакевич. – М. : Знание, 1991. – 63 с.
6. Бацевич Ф. С. Основы комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К. : Академвидав, 2004. – 344 с.
7. Бондаренко Г. Л. Національне соціально-побутове красномовство як особливий вид усного мовлення / Г. Л. Бондаренко. – Умань, 2006.
8. Борухович В. Ораторское искусство Древней Греции / В. Борухович // Ораторы Греции. – М., 1985. – С. 5–24.
9. Бредемайер К. Искусство словесной атаки [Текст] : практ. руководство / К. Бредемайер; пер. с нем. Е. Жевага. – 2-е изд., испр. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 189 с. – (Серия «Нестандартный подход»).
10. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах [Текст] / Д. Х. Вагапова. – М. : Цитадель, 1999. – 460 с.
11. Вандишев В. М. Риторика : экскурс в історію вчень і понять : [навч. посіб.] / Вандишев В. М. – К. : Кондор, 2003. – 264 с.
12. Василенко В. Академічна риторика [Текст] : навч. посіб. для студ. гуманіт. ф-в вищ. навч. закл. / В. Василенко, В. Герман ; Сум. держ. пед. ун-т ім. А. С. Макаренка, Сум. філ. Харк. нац. ун-ту внутр. справ. – Суми : Наталуха А. С., 2011. – 275 с.
13. Вискап М. Искусство убеждать : секреты успешной презентации / М. Вискап. – М. : Эксмо, 2006. – 224 с.
14. Голуб И. Б. Риторика [Текст] : учеб. пособ. / И. Б. Голуб. – М. : Эксмо, 2005. – 383 с. – (Образовательный стандарт XXI).

15. Гончарова О. М. Античне красномовство як дискурсивний феномен культури [Текст] : монографія / Гончарова Олена Миколаївна ; Київ. нац. ун-т культури і мистец. – К. : [НАКККиМ], 2011. – 272 с.

16. Далецкий Ч. Риторика : Заговори, и я скажу, кто ты : [учеб. пособ.] / Ч. Далецкий. – М. : Омега-Л, 2004. – 488 с.

17. Данилина В. В. Политическая риторика как научное направление / В. В. Данилина // Вестник МУ. – Серия 21. Управление. – 2005. – №2. – С. 88-106.

18. Дюмін О. З. Ділове спілкування. (Риторика та ораторське мистецтво) [Текст] : практ. посіб. / О. З. Дюмін, А. О. Ніколаєва ; Міністерство освіти і науки України. Науково-методичний центр вищої освіти, Харківський держ. технічний ун-т радіоелектроніки. – Х. : Видавництво ХТУРЕ, 2001. – 146 с.

19. Зарецкая Е. Н. Риторика : теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – М. : Дело, 1998. – 678 с.

20. Кара-Мурза С. Манипулятивная семантика и риторика СМИ / С. Кара-Мурза // PR-менеджер. – 2008. – №1. – С. 8–13.

21. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – М., 1989.

22. Касаткин С. Ф. Обратная связь в устном выступлении / С. Ф. Касаткин. – М. : Мысль, 1984. – 116 с.

23. Кащей Н. А. Неориторика и современная политика / Н. А. Кащей // Философские науки. – 2004. – № 5. – С. 136–143.

24. Клюев Е. В. Риторика : Инвенция. Диспозиция. Элокуция [Текст] : учеб. пособ. для вузов / Е. В. Клюев. – М. : ПРИОР, 1999. – 271 с.

25. Ковалев Ю. В. Интонация публичной политической речи : прагматический аспект / Ю. В. Ковалев. – М. : Изд-во РУДН, 2006. – 202 с.

26. Козаржевский А. Ч. Античное ораторское искусство : [пособие к спецкурсу] / А. Ч. Козаржевский. – М., 1980.

27. Колотілова Н. А. Риторика : [навч. посіб.] / Н. А. Колотілова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 232 с.

28. Корніяка О. М. Мистецтво гречності : Чи вміємо ми себе поводити? / О. М. Корніяка. – К. : Либідь, 1995. – 96 с.

29. Кравець Л. В. Риторика від джерел до сучасності / Л. В. Кравець // Українська мова і література. – 2000. – № 5. – С. 42–46.

30. Кравець Л. В. Риторика як класична основа системи освіти європейських народів / Л. В. Кравець // Рідні джерела. – 2000. – № 4.
31. Куньч З. Риторичний словник / З. Куньч. – К. : Рідна шк., 1997. – 342 с.
32. Куньч З. Українська риторика : історія становлення і розвитку [Текст] : навч. посіб. / Зоряна Куньч ; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – 248 с.
33. Кушнер М. Умение выступать на публике для «чайников» [пер. с англ.] / М. Кушнер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 368 с.
34. Марк Фабий Квинтиллиан. Правила ораторского искусства. Кн. 10 / Марк Фабий Квинтиллиан // Русская риторика : хрестоматия. – М. : Просвещение, 1996. – 559 с.
35. Маркова Т. И. Риторика и этика деловой презентации [Текст] : учеб. пособие / Т. И. Маркова, В. А. Шенберг ; Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т. – СПб. : СПбГИЭУ, 2001. – 100 с.
36. Мацько Л. І. Риторика : [навч. посіб.] / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища шк., 2003. – 311 с.
37. Молдован В. В. Судова риторика / В. В. Молдован. – К., 1996. – 320 с.
38. Наумовець А. Г. Ви віч-на-віч з аудиторією : дещо про «технологію» наукових доповідей, популярних лекцій, дисертаційних промов і конкурсних проєктів / А. Г. Наумовець. – К. : Наук. думка, 2003. – 56 с.
39. Ньемантсвердрит Дж. В. Подготовка успешного устного выступления / Дж. В. Ньемантсвердрит // Протокол и этикет. – 2003. – № 4. – С. 36–42.
40. Овчинникова А. П. Пять шагов к хорошей речи : Речевая коммуникация : техника речи [Текст] / А. П. Овчинникова. – О. : ОКФА, 1997. – 184 с.
41. Онуфрієнко Г. С. Риторика : [навч. посібник] / Г. С. Онуфрієнко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 592 с.
42. Павлюк Л. С. Риторика, ідеологія, персуазивна комунікація [Текст] / Л. С. Павлюк. – Л. : ПАІС, 2007. – 168 с.
43. Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво // Прокопович Ф. Філософські твори. – К., 1979. – Т. 1. – С. 106–335.
44. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування : [навч. посіб.] / Я. Радевич-Винницький. – Львів : СПОЛОМ, 2001. – 224 с.

45. Рождественский Ю. В. Теория риторики / Ю. В. Рождественский. – М. : Добросвет, 1999. – 482 с.
46. Романова Н. Н. Двести приемов ораторской речи [Текст] : учебно-справочное пособие / Н. Н. Романова, А. В. Филиппов. – М. : МАКС Пресс, 2001. – 102 с.
47. Сагач Г. М. Словник термінів красномовства // Г. М. Сагач. Золотослів. – К., 1993. – С. 315–359.
48. Сербенська О. А. Культура усного мовлення. Практикум : [навч. посіб.] / О. А. Сербенська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 216 с.
49. Сопер П. Л. Основы искусства речи [Текст] / П. Л. Сопер ; пер. С. Д. Чижова ; ред. К. Д. Чижов, Л. М. Яхнич. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1995. – 446 с. – (Книга о науке убеждать).
50. Стернин И. А. Практическая риторика [Текст] : учеб. пособ. для студ. вузов / И. А. Стернин. – М. : Издательский центр «Академия», 2003. – 270 с.
51. Таранов П. С. Искусство риторики [Текст] : универсальное пособие для умения говорить красиво и убедительно : учеб. пособ. / П. С. Таранов. – Симф. : [б.и.], 2001. – 573 с. – (Библиотека третьего тысячелетия).
52. Тофтул М. Г. Мистецтво полеміки // Тофтул М. Г. Логіка : [посіб. для студ.]. – К., 1999. – С. 275–294.
53. Хазагеров Г. Г. Политическая риторика / Г. Г. Хазагеров. – М. : Никколо-Медиа, 2002.
54. Хилл Наполеон. Думай и богатей / Н. Хилл. – М. : ФАИР, 2008. – 272 с.
55. Хоменко І. В. Еристика : Мистецтво полеміки : [навч. посіб.] / І. В. Хоменко. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – 191 с.
56. Цицерон М. Три трактата об ораторском искусстве / М. Цицерон. – М., 1994.
57. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI–XIX ст. / І. П. Чепіга // Укр. мова і л-ра в школі. – 1989. – № 10. – С. 64–68.
58. Чибісова Н. Г. Риторика : [навч. посіб.] / Н. Г. Чибісова, О. І. Тарасова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 228 с.
59. Щекин Т. В. Как читать людей по их внешнему облику / Т. В. Щекин. – К. : Україна, 1993. – 239 с.

Інтернет-ресурси

www.ritorika.igro.ru
www.orator.biz

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЙНОГО КУРСУ З «РИТОРИКИ» В ТАБЛИЦЯХ ТА СХЕМАХ

Таблиця 1

ВИДИ КРАСНОМОВСТВА				
Академічне	Політичне	Судове	Церковне	Суспільно-побутове
Наукова доповідь, наукове повідомлення, лекція, реферат, виступ на семінарському занятті, бесіда.	Політичні промови (парламентська, мітингова, воєнна), доповідь, виступ, інформація, огляд, бесіда.	Прокурорська та адвокатська промови.	Проповідь, бесіда, напучення, коментування Біблії.	Ювілейна промова, привітальне слово, застільне слово, надгробне слово.

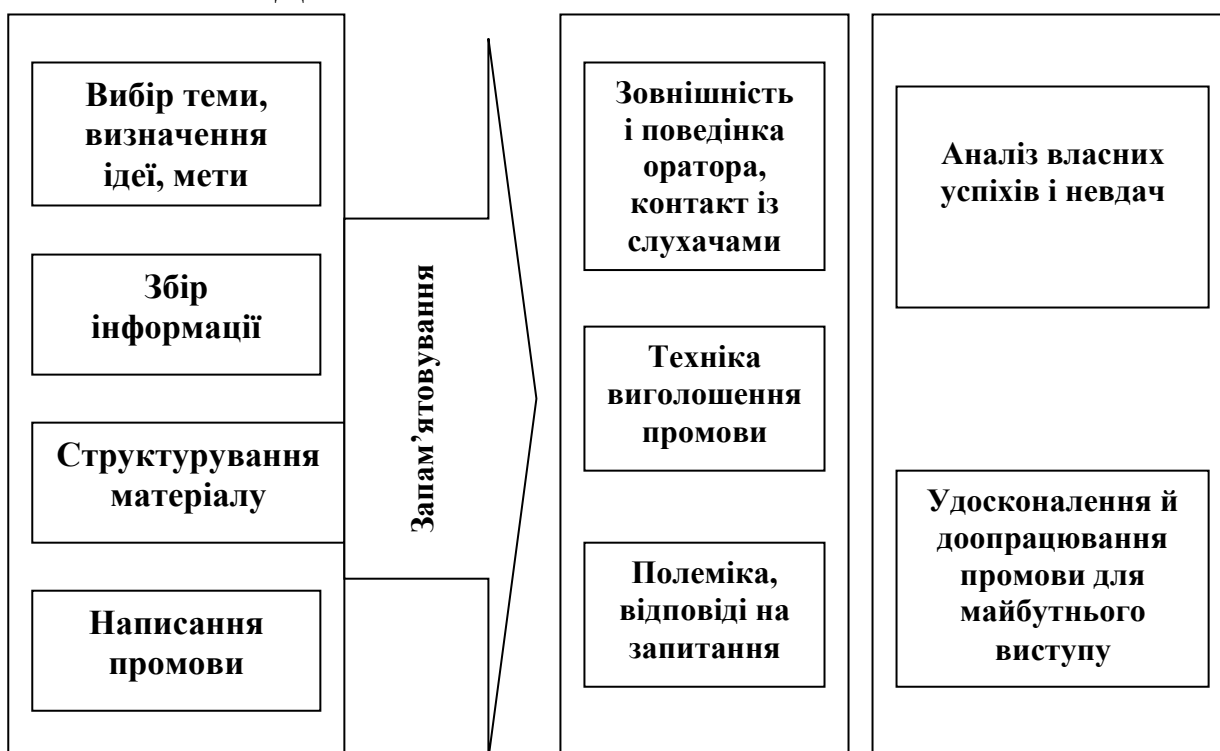
Таблиця 2

ЖАНРИ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ	
Доповідь	найпоширеніша форма публічного виступу, важливий елемент системи зв'язків із громадськістю, яка порушує проблеми, що потребують розв'язання.
Промова	заздалегідь підготовлений публічний виступ на певну актуальну тему, звернений до широкого загалу.
Виступ	публічне виголошення промови з одного чи декількох питань (на зборах, нарадах, ділових засіданнях, конференціях, сесіях, відкритих слуханнях тощо).
Повідомлення	невеликий публічний виступ із певної теми.

Таблиця 3

ТИПИ ПІДГОТОВКИ ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ		
Написання повного тексту промови: рекомендовано для відповідальних, офіційних ситуацій.	Запис головних положень (тез та аргументів): рекомендовано для використання досвідченим ораторам	Виголошення промови експромтом: найкращий експромт – це підготовлений експромт.

Схема 1

ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ Й ВИГОЛОШЕННЯ ПРОМОВИ

Таблиця 4

ДЖЕРЕЛА НАКОПИЧЕННЯ МАТЕРІАЛУ ДЛЯ ВИСТУПУ
➤ Особистий досвід.
➤ Спостереження та розмірковування.
➤ Бесіди та інтерв'ю.
➤ Читання (наукова література, документи, статистичні дані, ЗМІ та ін. – пам'ятаймо про посилання на джерело інформації).
➤ Інтернет (застереження щодо правдивості інформації).

Таблиця 5

«СЛОВА-ПЕРЕХІДНИКИ», ЯКІ ПОЄДНУЮТЬ БЛОКИ ПРОМОВИ	
Заперечувальні перехідні конструкції	вирази, що покликані послабити ті положення, які оратор хоче розкритикувати. Наприклад: <i>«але...»</i> ; <i>«однак...»</i> ; <i>«на жаль...»</i> ; <i>«здавалось, що...»</i> ; <i>«і все ж варто визнати, що...»</i> ; <i>«фактично ж...»</i> ; <i>«ніхто не очікував, що...»</i> ; <i>«цілком несподівано ми дізнаємось, що...»</i> тощо.
Підтверджувальні перехідні конструкції	вирази, покликані посилити ті положення, які оратор захищає. Наприклад: <i>«до речі...»</i> ; <i>«окрім того...»</i> ; <i>«на користь цього свідчить й те, що...»</i> ; <i>«варто додати також і те, що...»</i> ; <i>«це можна підтвердити й тим, що...»</i> ; <i>«відомо також, що...»</i> ; <i>«а це означає, що...»</i> тощо.
Нейтральні перехідні конструкції	вирази, які виконують суто технічну роль зв'язку. Це здебільшого вставні слова або речення. Наприклад: <i>«цікаво, що...»</i> ; <i>«виявляється, що...»</i> ; <i>«варто відзначити, що...»</i> ; <i>«варто підкреслити, що...»</i> ; <i>«не варто забувати, що...»</i> ; <i>«по-перше..., по-друге..., по-третє...»</i> ; <i>«а тепер дозвольте перейти до наступного питання»</i> тощо.

Таблиця 6

РІВНІ ВСТУПУ
➤ <i>Структурний</i> — повідомлення теми та мети виступу.
➤ <i>Змістовий</i> - актуальність та специфіка теми, значення її для цієї аудиторії, стислий виклад історії питання.
➤ <i>Психологічний</i> - створення атмосфери доброзичливості та зацікавлення.

СТРУКТУРА ПРОМОВИ
<p>➤ ВСТУП - 10%</p> <p>Прийоми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • привертання уваги аудиторії: <ul style="list-style-type: none"> - оратор підкреслює своє право говорити на певну тему; - оратор підкреслює важливість теми для аудиторії; - оратор підкреслює значимість самого предмета промови. • „початок здалеку” (використовується переважно в конфліктній аудиторії): <ul style="list-style-type: none"> - вказати на багатомірність істини; - використати „обхідний маневр”. • „несподіваний вступ” (використовується для зацікавленої аудиторії): <ul style="list-style-type: none"> - розпочати промову з сильної риторичної фігури (риторичне запитання). <p>Універсальні способи вступу: цитата; яскравий приклад; комплімент; апеляція до загальновідомого джерела інформації; проблемне запитання; виклад мети й завдань виступу; демонстрація певного предмета та ін.</p> <p>Табу: вибачення стосовно того, що ви не встигли підготуватись, що ви не заберете багато часу тощо.</p>
<p>➤ ОСНОВНА ЧАСТИНА - 85%</p> <p>Прийоми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • природний (історичний); • штучні: дедуктивний (теза → аргументи); індуктивний (аргументи → теза); компаративістський (аргументи-зіставлення → теза або теза → аргументи-зіставлення).
<p>➤ ЗАВЕРШЕННЯ - 5%</p> <p>Прийоми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • формулювання висновків; • розгляд перспектив; • апелювання (вплив на почуття аудиторії). <p>Універсальні способи завершення: цитата; жарт; короткий анекдот; ілюстрація; заклик до дії; подяка аудиторії (розгорнутий комплімент) та ін.</p> <p>Табу: „Це все!”; вибачення; додаткові дані після того, як сформульовано висновки; безнадійна перспектива.</p>

Таблиця 8

10 НАЙПОПУЛЯРНІШИХ СТРУКТУРНИХ МОДЕЛЕЙ ВИСТУПУ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Проблема / вирішення. 2. Хронологічна. 3. Місце розташування. 4. Широка метафора чи аналогія. 5. Причина / наслідок. 6. Ділення цитати. 7. Ділення слів. 8. Теорія / практика. 9. Тематична мовленнєва структура. 10. Нумерований список.

Таблиця 9

ПРИЙОМИ АКТИВІЗАЦІЇ УВАГИ СЛУХАЧІВ
<ul style="list-style-type: none"> • Діалог (так - ні) • Дискусія • Звернення до окремих слухачів • Анонсовані теми • Акцентування (паузи, інтонація, гучність, вставні слова) • Несподіваний відхід від теми • Фізичне привернення уваги (через певний предмет) • Наближення до слухачів • Гумор

Таблиця 10

10 ВИДІВ ГУМОРУ, ЗАСТОСОВУВАНОВОГО В ПРОМОВАХ	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Гумористичні історії. 2. Аналогії. 3. Цитати. 4. Смішні малюнки та карикатури. 5. Дефініції. 6. Аббревіатури. 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Оголошення. 8. Гумористичні закони. 9. Вітальні листівки гумористичного змісту. 10. Наліпки на авто, магнітики, написи на предметах тощо.

ПАМ'ЯТКА ОРАТОРОВІ ДЛЯ КОНТАКТУ З АУДИТОРІЄЮ

- ✓ Здатність постійно думати про слухачів й уміння відчутти себе на їх місці – одна з найважливіших передумов успіху промовця.
- ✓ Встановіть контакт зі слухачами на початку, інакше ви не зможете ані донести до них свої погляди, ані зацікавити їх своєю промовою.
- ✓ Протягом виступу стежте за реакцією слухачів.
- ✓ Ваш погляд повинен бути спрямований на слухачів. Водночас не уникайте поглядів, спрямованих на вас. Не дивіться в одну точку. Перш ніж почати виступ, обведіть поглядом аудиторію, ніби ви хочете упевнитись у тому, що вона готова до сприйняття ваших слів.
- ✓ Починайте говорити тільки після того, як настане тиша.
- ✓ Починайте промову з короткого звернення до аудиторії, після якого повинна пройти секундна (якщо необхідно більш довга) пауза.
- ✓ Стежте за чіткістю мови, не говоріть надто швидко і не говоріть монотонно.
- ✓ Тримайтеся під час виступу впевнено, демонструючи тверду переконаність у своїх словах.
- ✓ Епічна широчінь шкодить, зайві подробиці втомлюють.
- ✓ Надмірна стислість також має свої недоліки.
- ✓ Важливі думки треба висвітлювати детальніше, наводячи яскраві приклади, порівняння тощо.
- ✓ Зацікавленість слухачів ви викличите, якщо:
 - говоритимете про те, що стосується їх безпосередньо;
 - узгодите виклад матеріалу з рівнем знань слухачів;
 - поставите запитання, на яке самі ж і відповісте;
 - наведете факти, які захоплюють;
 - висунете якусь неймовірну гіпотезу.
- ✓ Пам'ятайте, що на слухачів впливає і середовище: грюкіт, холод, спека, незручні крісла тощо.
- ✓ Не вступаєте під час виступу в дискусії, навіть якщо з місць лунають провокаційні репліки. Скажіть, що після виступу ви із задоволенням відповісте на будь-які запитання.
- ✓ Будьте тактовними: дякуйте за кожне зауваження, навіть якщо ви з ним не згодні. Закінчивши виступ, не забудьте подякувати присутнім за увагу.

ТРЕНУВАЛЬНІ ВПРАВИ З ТЕХНІКИ УСНОГО МОВЛЕННЯ

1. Повправляйтесь у швидкості вимовляння скоромовок, намагаючись весь час дбати про найбільшу виразність. Починати необхідно з повільного темпу, далі можна прискорювати темп і доводити до швидкого читання.

- Чом чорним чорнилом чорніє рядок?
- Чом грачиха, чом грачата почали чимдуж кричати?
Чиєсь чудне чучело очам надокучило!
- В чаплі чорні черевички. Чапля чапа до водички.
- Їхали крамарі, стали на горі та й забалакались про Прокопа, про Прокопиху і про маленькі Прокопенята.
- Галасливі гави й галки в гусенят взяли скакалки. Гусенята їм гелгочуть, що й вони скакати хочуть.
- Цей ковпак зроблений не по-ковпаківськи. Треба його перековпакувати, щоб він був перековпакований.
- Два стоноги, дві стоніжки захотіли грати в сніжки, тільки ж як ліпити сніжки – рук нема, одні лиш ніжки.
- Рила свиня тупорила, білорила, весь двір перерила, вирила піврила.
- Ніс Гриць пиріг через поріг, став на горіх – упав на поріг.
- Фірма ферму будувала. Фірмі фарби було мало.
- У чотирьох черепашок четверо черепашенят.
- Пік біля кіп картоплю Прокіп. Прийшов Прокіп, наляв окріп. Іде Гаврило – ще не зварилось, Прийшов Денис – наляв сім мис. Прийшов Тарас – з'їв все враз.
- Дзижчить над житом жвавий жук, бо жовтий він вдягнув кожух.
- Чапля в чоботях чвалає, у чаплят чобіт немає, а чапленя без чобіт мчить до чаплі на обід.
- Ти, малий, скажи малому: хай малий малому скаже, хай малий мале теля прив'яже.
- Пололи поле, поливали, на перепелів полювали.
- У бобра добра багато.
- Побіля Прокопа паляниці пекла.
- Улас у нас, Панас у вас.

2. Прочитайте скоромовки-спотиканки, запропоновані Грицьком Бойком. Уважно контролюйте виразність мовлення, зокрема вимову шиплячих і свистячих, та спробуйте збільшити темпоритм.

ТАЧКА ТА ЧОВЕН

Чубатий
Качур
Кряче
Качці:
– Ти чудо
Бачила
Чи ні?
До річки
Човен
Мчав
На тачці,
По річці –
Тачка
На човні!

ЧУЧЕЛО

Чом
Грачиха,
Чом
Грачата
Почали
Чимдуж
Кричати?
Чиєсь
Чудне
Чучело
Очам
Надокучило!

ВОРОНА-
КАРКАРОНА

– Де, вороно-
Каркароно,
Ти була?
Що, вороно-
Каркароно,
Принесла?
– Я проснулась,

Стрепенулась
І: «Кар-кар!» –
На воронячий
Зібралась
Я базар.
Рано-рано
Прилетіла
До струмка,
На городі
Проковтнула
Черв'яка.
Покружляла,
Покружляла
Я вгорі.
Горобців
Порозганяла
У дворі.
Стріла півня-
Розбишаку,
Пісняра –
І чкурнула,
Дременула
Із двора.

ПОВЕЗЛО

От мені
Повезло! –
їхав я
Мотоло...
Молото...
Томоло...
М-о-т-о-р-о-л-е-р-о-м
В село!

КОЛОССЯ

Вусате
Колосся
Росинок
Напилося.

Струмить

Роса
По вусах,
По вусах
Світло-русих.

ОЖИНА

Біжать
Стежини
Поміж
Ожини.
І вже
У Жені
Ожина
В жмені.

З СЕЛА В СЕЛО

Мала
З села
Вола
Вела.
В село
Віл
Малу
Вів.

ЗУБИ

У сестрички Люби
Випадають зуби.
І говорить Люба:
– Я тепер бежжуба!

ЯВДОШКА Й

ВОЛОШКИ
Над шляхом
Явдошка
Шукала
Волошки.
Явдошко,

Волошки
Шукати
Облиш:
Над шляхом
Ти знайдеш
Один лиш
Спориш!

ГОРІШИНА
В горішнику
Горішина
Горішками
Обвішана.
Оришка
Й Тимішко
Струшують
Горішки.

ЧЕРЕДА
Рано-
Вранці
В середу
Пригнав
Прокіп
Череду.
А корови
В череді:
Рябі,
Чорні
Та руді.

ЗОЯ І ЗІНА
Зоя
І Зіна
Знайшли
Лозини.
Лозина
До лозини —
І зроблені
Корзини.
Зоя
І Зіна
Взяли
Корзини,
Взялись

Завзято
Кизил
Збирати.

СМАЖЕННЯ
Смаженю
Смажив,
Смажив
Саша,—
Замість
Смажені
В Саші
Сажа!

ЛЕЛІ
Глянь:
В лелечій
У оселі
В білих
Льолях
Милі
Лелі.
Лелі,
Леленьки
Малі
У кубельці,
У теплі.

БІЛЧА
Білча
В дуплі
Горіх
Хова.
Прийшла
Пора
Горіхова.

БУСОЛ
В сінокосах,
В срібних
Росах
Заросився
Бусол
Босий.
Сонце

Блисне —
Бусол
Висхне.

ГОРЛИЧКА
В гарненької
Горлички
Туркотливе
Горлечко.
Горличка
Туркоче,
Горличка
Воркоче:
Туркотлива
Горличка
Прочищає
Горлечко!

ПОДЗЬОБАВ І
ПОСТРИБАВ
Дзьобнув
Хлібця
Горобець, —
Дзьоб
Обтер
Об
Стовбурець.
Барабольки
Подзьобав, —
По бруківці
Пострибав.

КУРЛИЧІ
Курличі
Курличуть,
Курличаток
Кличуть:
— Курли,
Курли,
Курличеньки,
До річеньки,
До річеньки!

ОСЛИСЬКО
Йти ослиську

Неблизько.
Підсковзнувся
Ослисько.
Підсковзнувся
Ослисько
І голосить:
– Ой, слизько!

ЛОШАТА
Йшли
Лошата
З вишняку, –
Шум
І шурхіт
В сушняку.
Лошата
Стриножені
Страшенно
Стривожені.

МУРИЙ З
МУРМУРКОЮ
Мурий
З Мурмуркою
Вечеряли
Куркою:
– Мур-мур-мури,
Гар-р-ні
Кур-р-ри!

МОРОЗ
Закував
Озерце,
Вліз
Злий
Мороз
У верболіз.
І забідкалась
Лоза вся:
– Звідки
Знов
Мороз
Узявся?

БРЕХАЧ
Брехач
Бреше,
Бреше
Не вперше...
Розбрехався
Брехач.
Брехач,
Як деркач:
Деркач
Дерчить,
І брехач
Не мовчить.

АБИ З РУК
Робив
Дишло,
Дишло
Не вийшло.
Робив
Днище –
Вийшло
Топорище.
Сяк-так, –
На косяк!
Стук-грюк, –
Аби з рук!
Вийшло: тят!
Вийшло: ляп!

КОСА КОСИТЬ
Коса
Косить –
Бруса
Просить.
Косар
Герасим
Погострив –
Клин скошив.

СКРЕКОЧЕ СОРОКА
Скрекоче
Сорока,
Строката,
Кароока.

Сорока
В ворони
Прохає
Оборони:
– Хто йде –
Не мине:
Сполохне
Мене!

МІШОК НА МІШКУ
Мішок
На мішку, –
Мішки
В порошок.
Порошок,
Як борошно, –
Від борошна
Порошно.

БОРЩИК
Борщик
У горщику,
Щавель
У борщику.
А до борщу—
Ще й
По лящу.

СУХАРИКИ
Чуки, чуки,
Чукарики!
Кортять
Насті
Сухарики.
Хрумкає
Настя
Сухарі
Хрумчасті.

ЩЕДРИЙ ДОЩИК
Щедрий
Дощик
Площу
Полоще.

3. Прочитайте виразно прислів'я та приказки. Пам'ятайте, що в коротких текстах закладені певні думки і почуття, тому вимовляти їх потрібно не тільки виразно, а й з відповідним ставленням: повчанням, співчуттям, гнівом, гумором тощо.

- Балакала-говорила сім мішків гречаного Гаврила.
 - Вола в'яжуть мотуззям, а людину – словом.
 - Голими руками не битися з ворогами.
 - Дай, Боже, нашому теляті вовка з'їсти.
 - Є в глечуку молоко, та голова не влазить.
 - За двома зайцями не гонись, бо й одного не спіймаєш.
 - За погані речі треба бити в плечі.
 - Здобудеш освіту – побачиш більше світу.
 - І риби наловить, і ніг не замочить.
 - Їсть за вовка, а робить за комара.
 - Його мати моїй матері двоюрідна Параска.
 - Книга вчить, як на світі жить.
 - Краще догана мудрого, як похвала дурня.
 - Краще з розумним загубити, як з дурним знайти.
 - Мудрий не все каже, що знає, а дурень не все знає, що каже.
 - Око бачить далеко, а розум ще далі.
 - При добрій годині – брати й побратими, а при лихій годині – нема й родини.
 - Рідня серед дня, а як сонце сховається, то й не родичається.
 - Роботі як не сядеш на шию, то вона тобі сяде.
 - Скільки літ, як музика грала, а він ще й тепер скаче.
 - – Смачна каша! – А ти їв? – Ні! – А почім знаєш, що смачна?
- Чув, як говорили, що бачили, як їли!
- Торохтить Солоха, як діжка з горохом.
 - Умів сказати, умій і змовчати.
 - Учений шпак говорить всяк.
 - Хоч варила не варила, аби добре говорила.
 - Цап і вовк – один толк.
 - Шануй батька й неньку, буде тобі скрізь гладенько.
 - Швець без чобіт, а тесля без воріт.
 - Щебече, як соловейко, а кусає, як гадюка.
 - Як нема в голові, то на базарі не купиш.
 - Як робимо, так ходимо, як дбаємо, так маємо.

4. Перевірте дикційну та орфоепічну нормативність мовлення, прочитавши нісенітниці. Уважно стежте за правильністю вимови, спробуйте пришвидшити темп.

- Я тобі не говорю, що тобі говорю, я тобі лиш скажу, щоби ти мені сказав, що я тобі не договорила.

- Як був собі, та не мав собі, та пішов собі, та узяв собі та й витесав нетесаного тесана.

- Як накосили ми на масницю лободи та шириці, та збудували церкву, та повісили солом'яний дзвін, а повстяне серце. Як задзвонили на Різдво, а на Великдень чуть. Як стали йти до нас люди говіть – ні з ким не розминешся і нікого не видко.

- Курка скакала – тин поламала. Сусіди почули – попові сказали, а піп з печі – побив плечі, попада з груби – побила груди, дитина з колиски – побила стиски, а баран з-під лави дитину рогами: цить, дитино, не плач, спече мати калач, медом помаже, тобі покаже, а сама з'їсть!

- Добривечір, тітко, га? Чи нема kota-тумана, кицьки-шкідливі, пояси дітям дам, борщу забіленого під лавою, хоч покришкою накритого, гребінка гарна є? га?

- Запріг два пеньки, поїхав у ліс по бички. Надибав яблуню, як лобода ввишки. Скинув штани, вліз. Як стрепенув – посипались пліття та карасі, подекуди окунці. Зачали збирать – назбирали сім хур проса, всі сім повні, ще й гречаної вовни. Повезли в місто продавать сир та сметану. Продали голова в голову по три шаги папушу тютюну.

- Казав німий, що чув глухий, що бачив сліпий, як тікав кривий.

- То ж подарував мені дід вола. Як пішов я з тим волом орати, то наорав на причілку на три горшки кваші. Та вродили верби, та зацвіли раки, та поспіли в'юни. Як поліз я тих в'юнів трусити: трушу та трушу, трушу та трушу та натрусив папушу тютюну. Пов'язав я той тютюн і продав по три копійки голова в голову. Да купив я руно вовни, та докроїв заступом свиту, та приставив із пір'ям комір, так вийшли такі штани, що не підіймеш!

- Був дід Монька, тримався злегонька, мав постільці дротяні та й дряпався по стіні.

Навчально-методичне видання

Левчук Ірина Петрівна

РИТОРИКА

РОБОЧА ПРОГРАМА ТА
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ СТУДЕНТІВ
НАПРЯМУ ПІДГОТОВКИ «ПОЛІТОЛОГІЯ»

Авторська редакція