

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

Залюбівська О. Б.

ПРАКТИКУМ З РИТОРИКИ

методичні вказівки до виконання вправ та завдань з дисципліни
"Основи риторики"
для студентів спеціальності 7.050201
та магістрів усіх спеціальностей

Вінниця ВНТУ 2007

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

Залобівська О. Б.

ПРАКТИКУМ З РИТОРИКИ

методичні вказівки до виконання вправ та завдань з дисципліни
"Основи риторики"
для студентів спеціальності 7.050201
та магістрів усіх спеціальностей

Затверджено Методичною радою Вінницького національного технічного університету як методичні вказівки для студентів спеціальності 7.050201 та магістрів усіх спеціальностей. Протокол № 2 від "19" жовтня 2006 р.

Вінниця ВНТУ 2007

Практикум з риторики. Методичні вказівки до виконання вправ та завдань з дисципліни "Основи риторики" для студентів спеціальності 7.050201 та магістрів усіх спеціальностей. /Уклад. О.Б. Залюбівська, - Вінниця: ВНТУ, 2007. – 71 с.

Рекомендовано до видання Методичною радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України

У сучасних умовах, коли, з одного боку, зростає серед студентів усвідомлення важливості мовленнєвих здібностей в житті і професійній діяльності людини, а, з іншого боку, ще досить стійкою залишається тенденція індиферентного ставлення до мови і мовлення, і досить високим є відсоток студентів з нерозвиненою мовленнєвою культурою, введення в навчальні програми вузів курсу риторики суттєво сприятиме поліпшенню мовної ситуації в нашому суспільстві.

Укладач Оксана Броніславівна Залюбівська

Редактор В.О. Дружиніна

Відповідальний за випуск зав. каф. Т.Б.Буяльська

Рецензенти: М.П. Стрельбицький, к.філол.н., доц., ВНТУ,
Л.П. Громова, к.і.н., доц., ВНТУ

Зміст

1 Інвенція	4
1.1 Конспект.....	4
1.2 Вправи.....	11
2 Диспозиція	19
2.1 Конспект.....	19
2.2 Вправи.....	29
3 Елокуція	38
3.1 Конспект.....	39
3.2 Тест на визначення рівня мовленнєвої культури.....	49
4 Дидактичні ігри	56
5 Рекомендована література	70

Розділ 1. Інвенція

Мати що сказати – основна передумова гарного і правильного мовлення. В процесі підготовки публічного виступу саме процедура інвенції – пошуку і попередньої систематизації матеріалу – забезпечує змістовність промови. В процесі інвенції оратор має відповісти на чотири запитання.

1. *Про що розказати* (тобто визначити предмет, тему виступу)?
2. *Для чого про це розповідати* (визначити мету виступу)?
3. *Що саме про це розповісти* (визначити коло питань промови)?
4. *Що на цю тему сказали інші* (зібрати матеріал з різних джерел, зіставити, поєднати його зі своїм матеріалом)?

Розглянемо докладніше ці етапи створення концепції.

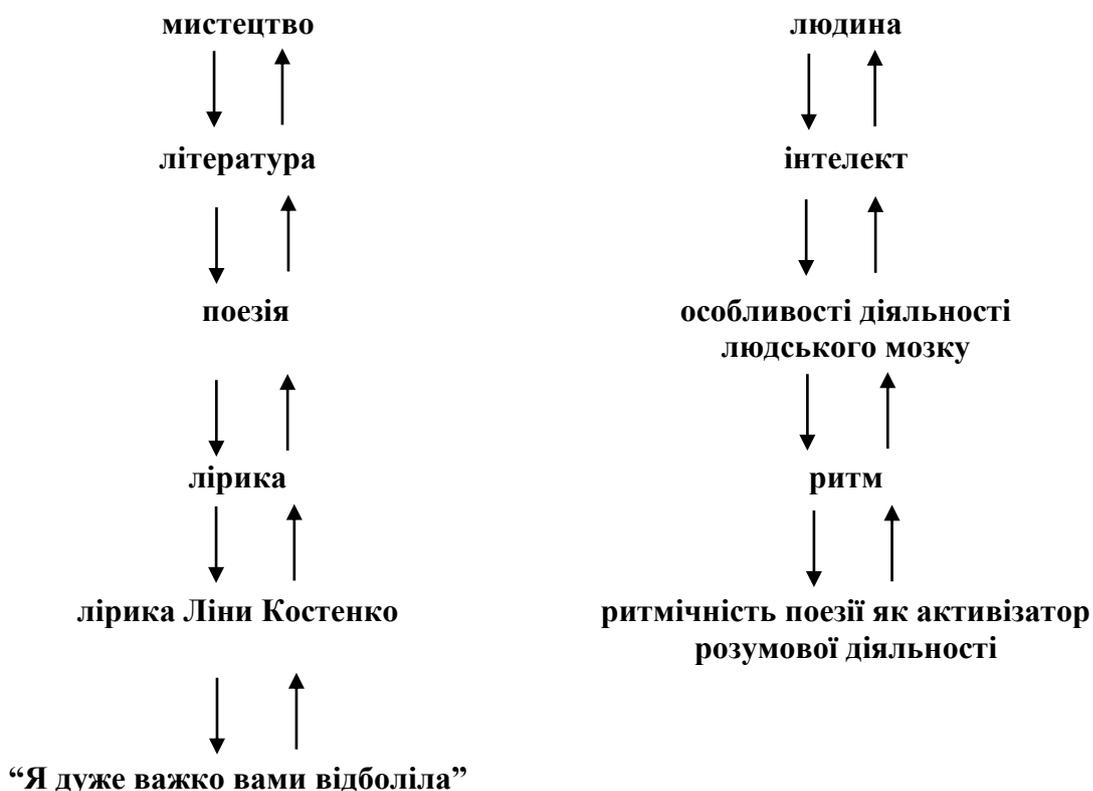
1. Вибір теми

Одне з найважливіших правил інвенції говорить: звертання до теми має бути мотивоване інтересом оратора та інтересами слухачів. Інтерес в перекладі з латини означає „важливо”. Саме в такому значенні слід розуміти інтерес як категорію риторики. На основі критерію важливості виділяють види інтересів: суспільний (те, що важливо для всіх у суспільстві), груповий (те, що важливо для окремої групи), індивідуальний (те, що важливо для окремої людини). Відомий американський знавець риторики П. Сопер виділяє основні, групові, конкретні інтереси, а також злободенний інтерес. Отже, саме **інтерес**, властивий кожній людині, диктує звертання оратора до певної теми. З одного боку, оратор має вибрати тему, яка його особисто цікавить, захоплює, – тільки так він зможе зацікавити й своїх слухачів. З іншого боку, те, про що хоче сказати промовець, має потрапити в поле уваги (інтересу) слухачів, тільки тоді він може розраховувати на успіх. Які ж рекомендації давала інвенція щодо поєднання індивідуального інтересу оратора та інтересів аудиторії в межах промови?

Що цікавить усіх людей? П. Сопер витоками основних інтересів називає питання життя і смерті, здоров'я, грошей і власності, професії і соціального престижу. Кілька прикладів. Після аварії у Чорнобилі тема „Як захиститися від радіаційного впливу” була найзлободеннішою, найважливішою для всіх і кожного в Україні; сьогодні у межах соціального інтересу може бути тема „Скільки ще витримає саркофаг?”, „Чи бути Чорнобиллю могильником ядерних відходів?”. Представники різноманітних фірм мережного маркетингу збирають великі аудиторії, бо пропонують спосіб матеріального збагачення. Цілителі, ясновидці, релігійні проповідники збирають тисячні аудиторії, адже їхні виступи ґрунтуються на питаннях життя і смерті, душевного і фізичного здоров'я. Але не слід думати, що аудиторія буде слухати оратора, лише коли відчує свій „шкурний” інтерес. Інтереси людей пов'язані не тільки з особистою матеріальною вигодою, потужними рушіями людської поведінки є почуття обов'язку, честі, справедливості, патріотизму. Загалом, інвенція доводить, що суспільно нецікавих тем немає, потрібно лише правильно поєднати індивідуальний

інтерес оратора з суспільним інтересом в межах однієї промови. Російський ритор Є. Ключев формулює таке правило інвенції: рівень інтересу до тієї чи іншої теми визначається процедурою градування теми. **Риторичне градування**, за Є. Ключевим, – це подання теми серією послідовних шаблів (розділення, роздроблення теми на підтеми та формулювання надтем). Таким чином, загальну, широку тему можна подати градацією більш вузьких, конкретних тем, і, навпаки, вузьку, специфічну тему розширити до загальноважливої. Процес градування допомагає знайти ту тему (той шабель градації), яка потрапить в поле уваги даної, конкретної аудиторії, буде доступною для розуміння слухачами, торкатиметься їхніх інтересів. Візьмемо для прикладу тему „Поезія”. В аудиторії студентів технічного університету мало кого зацікавить тема „Силабо-тонічне віршування”, не всіх зацікавить і тема „Лірика Ліни Костенко”. А от тема „Вплив поезії на розумову діяльність людини” (чи „Як вірші розуму додають”) викличе інтерес як у „гуманітарно”, так і “технічно” налаштованої аудиторії.

Спосіб перетворення індивідуального інтересу мовця в суспільний дає **таксономія** (taxis „побудова”, „порядок”; nomos „закон”) – вчення про принципи і правила класифікації об’єктів. Аби створити класифікацію, слід виявити структуру ознак даного об’єкта (основні, другорядні, випадкові ознаки), знати, в які більш великі класи даний об’єкт включений і які підкласи містить в собі. Аби вибрати шабель, який легко перенести на актуальну риторичну ситуацію, мовець повинен використати **таксономічну схему**, яка показує місце предмета мовлення у складі інших предметів, демонструє його структуру. Таксономічна схема може виглядати так:



Важливо пам'ятати таку таксономічну закономірність: чим ширше береться предмет, тим вужче його зміст, і тим важче зробити його предметом суспільного інтересу. Так, розповідь про окремих вірш (загадка вірша, життєва історія, що за ним стоїть) може бути набагато цікавішою, ніж про творчість поета взагалі, тим більше про поезію як вид літератури. Тобто виступи на загальні теми не завжди можуть бути цікавими. Слухачі чекають на “подробиці”. Хоча, з іншого боку, “подробицями” важко зацікавити усіх слухачів. Тому інвенція не рекомендує оратору вибирати ні надто вузьку, ні надто широку тему. Промова має нагадувати загальні міркування над конкретними фактами. Предмет мовлення має знаходитись в межах словника слухачів. Слід також конкретизувати загальні поняття через апеляцію до особистих якостей аудиторії (процес інтимізації): *фінансова система – ваш бюджет; астрономія – ваш гороскоп*. Як бачимо, градування допомагає не тільки правильно вибрати тему виступу, але й дає метод розгортання теми, допомагає побачити структуру вибраного предмета мовлення і його місце у структурі ширшої теми. За допомогою градування можна підібрати конкретний, фактичний матеріал для промови а також висловити суспільно значущі міркування, зробити висновки загальнолюдського рівня.

2. Мета промови

Визначення мети промови – надзвичайно важливий етап у підготовці до виступу, як мінімум з двох причин. По-перше, слухачі, як правило, пасивні учасники риторичної ситуації (розслаблені, незібрані, незосереджені, втомлені, займаються паралельно ще чимось іншим тощо). Тому вони не завжди дошукуватимуться до намірів оратора, якщо ті чітко не простежуватимуться, відтак їхня увага не буде сконцентрована на промові. По-друге, чітко визначити мету важливо для самого оратора. Часто оратор, вже закінчивши виступ, переконується, що в нього самого не було чіткого уявлення про мету – і такі промови, як правило, недоладні. Чітко ж визначена мета на початку підготовки промови полегшує подальшу роботу. Адже меті підпорядковується весь риторичний текст. Оратор має сформулювати і проаналізувати загальну і конкретну мету своєї промови. **Конкретна мета** пов'язана з самим змістом виступу. Наприклад, серед варіантів конкретної мети промови „*Про жіночий футбол*” можуть бути такі: порівняти жіночий і чоловічий футбол; показати, що жіночий футбол несправжній (чи, навпаки, справжній); проаналізувати, чому жінок приваблює футбол та інші „чоловічі справи”; розповісти про історію виникнення жіночого футболу тощо. У темі „*Усі на вибори*” варіанти мети можуть бути такими: 1) представити одного з кандидатів, заітувати проголосувати за нього; 2) показати, що серед кандидатів немає жодного достойного (хоча така мета не зовсім прийнятна – промова має давати відповіді на запитання: що робити, як діяти, за кого голосувати); 3) показати недоліки і порушення у передвиборчій кампанії, мета яких: ввести в оману, заплутати виборців, маніпулювати ними;

4) закликати слухачів бути політично активними, свідомими громадянами – тобто слідкувати за передвиборчою кампанією, вивчати кандидатури претендентів і обрати достойного.

Якщо у конкретній меті визначити ключове слово, воно покаже загальну мету. Конкретна мета диктує загальну. **Загальна мета** може складатись з того, щоб слухачів: розважати; дати інформацію; надихнути на щось; закликати до дії; загітувати. Від вибору мети залежить вид промови: розважальна; інформаційна; переконуюча. Звичайно в межах однієї промови вказані цілі можуть поєднуватися. В розважальній промові може даватись інформація, використовуватись елементи впливу. Переконуюча промова не матиме успіху без розважальних елементів. В інформаційній промові можуть бути елементи переконання. Але оратор має чітко усвідомити, яка цільова установка є основною, і відповідно до цього будувати промову. Що потрібно пам'ятати оратору при виборі і реалізації тієї чи іншої мети?

Розважальна промова. Розважальна промова доречна на бенкеті, на вечірці, у колі друзів. Розважальна промова не обов'язково має бути гумористичною (не у всіх є хист жартувати). Розважальна промова може складатись з розповіді про цікаві події (бажано особисто пережиті). Потенційно цікавими є якісь конкретні нові факти, випадки, конфліктні драматичні моменти, контрасти, дія. Особливо людей цікавлять розповіді про небезпеку, боротьбу. *Інформаційна промова.* Мета інформаційної промови: дати нову інформацію про предмет, новий погляд на предмет, пояснити суть. Інформаційна промова має відповідати таким вимогам: в ній не повинно бути нічого спірного; тема має пробуджувати допитливість; бути актуальною, задовольняти запити слухачів. *Переконуюча промова.* Щоб уникнути помилок при підготовці переконуючої промови, потрібно: вибрати дійсно спірне питання (якщо слухачі з вами і без того погоджуються, то навіщо промова?); тема має викликати реальний інтерес, бути актуальною, інакше втрачає гостроту; тема має бути змістовною („Що з'явилося раніше: яйце чи курка?” – питання незмістовне); вибрати слід питання, яке можна розв'язати („Чи є життя на Марсі?” – з'ясувати важко).

3. Коло питань. Формування змісту промови

На наступному етапі оратор продумує, формує зміст промови, тобто відповідає на питання: що саме розповісти про вибраний предмет мовлення. Яким же чином формується зміст промови? Один з найефективніших методів – **метод запитань** (запитання активізують мислення, уяву). Цей метод відомий ще з часів античності. І сьогодні використовується „схема опису подій”, яка являє собою класичний топос (топос – загальник, загальне місце, шаблон, схема, алгоритм, рецепт, приклад) риторики: **Що** за подія? **Де** відбувалася подія? **Коли** відбувалася подія? **Як** відбувалася подія? **Чому** відбувалася подія? Саме цей метод підготовки тексту рекомендує **Дейл Карнегі**: „Предположим, вы хотите рассказать о том, почему вы изучаете ораторскую речь. Тогда вам нужно

здать себе следующие вопросы. В чем мои проблемы? Какие надежды я с этим связываю? Приходилось ли мне выступать публично? Если приходилось, то когда? Где? Каков был результат? Почему я считаю, что бизнесмену полезна подобная подготовка? Есть ли среди моих знакомых такие, кто сделал карьеру в коммерции или на политическом поприще главным образом благодаря своей уверенности, выдержке и способности убеждать? Знаю ли я таких, кто, вероятно, никогда не добьется значительного успеха, потому что им не хватает этих качеств? Выражайтесь по существу...” .

Розгляньте список запитань до теми: „Аварія на Чорнобильській АЕС” (зі студентської роботи) і спробуйте додати свої: Хто винен у цій аварії? Які наслідки, як довго будуть відчуватися наслідки? Скільки людей постраждало? Чи можна сказати, що ліквідована аварія остаточно? Що таке саркофаг? Чи залишається він надійним протягом стількох років? Чи існує небезпека після закриття станції? Які є плани щодо остаточної ліквідації страшної небезпеки? Чи є небезпека подібної аварії на інших АЕС в Україні? Скільки АЕС в Україні? Наскільки вони небезпечні? Яка їхня ефективність у порівнянні з іншими видами добування енергії? Коли і де ще були аварії на АЕС? Яке ставлення до атомної енергетики в Україні та світі? Яке майбутнє чекає атомну енергетику?

Така попередня робота над темою дає можливість уточнити зміст, відтак, можливо, тему, назву промови („*Майбутнє Чорнобильського саркофагу*”, „*Закрили ЧАЕС та чи закрили проблему*”, „*Погляд на атомну енергетику з висоти Чорнобильського саркофагу*”). Використовуючи даний метод, оратор має сформулювати і записати запитань набагато більше, ніж буде використано в промові. Варто записувати всі запитання, які спадають на думку, навіть, на перший погляд, безглузді, несерйозні, недоречні. Іноді саме такі запитання стають початком нової, оригінальної концепції.

При розробці змісту промови можна спробувати використати **метод асоціацій** (метод асоціацій дуже ефективний як тренувальна вправа – активізує уяву, розширює і активізує словниковий запас). Метод асоціацій допомагає сформулювати означення понять. Тому у цей спосіб можна розгортати такі теми, наприклад, „*Що таке справедливість?*” (справедливість – закон, захист, покарання, Достоєвський „Преступление и наказание”, око за око, суд, відповідність, свобода, права і обов’язки, демократія, комунізм, „как аукнется, так и откликнется”, кожному по ділах його), „*Як я розумію освіту?*” (освіта – школа, наука, університет, учитель, професор, знання, навчання, книги, комп’ютер, професія, професіоналізм, професійна діяльність, розвиток особистості, самовдосконалення, виховання, інтелект, культура, друзі, молодість). Існує й такий метод породження тексту: визначаються два ключових слова і виявляються всі можливі стосунки між вибраними об’єктами за допомогою відмінків та прийменників. Наприклад, для слів *освіта* –

професія: освіта для професії, професія – освіта, освіта поза професією, освіта після професії, освіта без професії, професія без освіти, освіта у професії тощо. Така процедура теж дає поштовх породженню ідей для промови.

Г. Сагач пропонує як метод породження тексту **денотатний граф** (денотат – зміст однієї мовної одиниці (слова, словосполучення, речення). Денотатний граф (система денотатів, пов'язана певними відносинами) – це концепція розкладання цілого на частини, декомпозиція терміна на поняття, встановлення зв'язків між частинами і цілим (впорядкування понять).

Приклад: 1. Вибирається ключове поняття (опорне слово) – *освіта*. 2. Добираються дієслова, які допоможуть розгорнути денотатний граф: дієслова, що означають мету: *спрямовує, передбачає, дає*; дієслова, що означають результат: *допомагає досягти, здійснити*, дієслова, що означають передумови: *базується на, спирається на*. 3. Ключове слово дробиться на складові цеглинки: *освіта – розвиток особистості; освіта – професія; освіта – самореалізація; освіта – суспільство; освіта – економіка*. Потім за допомогою цих складових елементів розгортається схема тексту, де всі поняття будуть впорядковані і логічно пов'язані.

4. Систематизація матеріалу

Наступний етап інвенції – вивчення і підбір *енциклопедичного* матеріалу і поєднання його з *емпіричним*. В риториці емпіричним матеріалом називають матеріал, що є результатом самостійної роботи оратора, його оригінальним внеском в розробку теми. Якість емпіричного матеріалу свідчить про креативні можливості мовця, його спроможність „генерувати” ідеї. Енциклопедичний матеріал – це „чужий досвід”, джерелами енциклопедичного матеріалу є енциклопедії, довідники, словники, монографії, статті, ділові документи, преса, телебачення, радіо, безпосереднє інтерв'ю тощо. Енциклопедичний матеріал – це цифри, факти, приклади, цитати, погляди різних людей, авторитетних у цій темі.

Енциклопедичний матеріал – це допоміжний матеріал. Тому до нього слід звертатися тільки після власного осмислення теми, адже головне в промові власне „Я” оратора (слухачі хочуть почути ваші думки, ваші ідеї; про ваші погляди і переконання). Якщо оратор почне підготовку до промови з підбору енциклопедичного матеріалу, його власне „Я” може в ньому загубитись.

І все ж звертання до енциклопедичного матеріалу необхідне. Чому? Цей матеріал створює необхідне тло, на якому вибудовується промова, він, як зазначає Є. Ключев, дає емпіричним фактам необхідну перспективу: історичну і наукову; посилює їхнє значення, робить виступ ґрунтовним, вагомим, через енциклопедичний матеріал промовець „перевіряє” правильність своєї позиції. Енциклопедичний матеріал робить промову поліфонічною (багатоголосою) – це цінували давні греки і цінує сучасна аудиторія.

Щодо пошуку матеріалу для промови оратор має пам'ятати таке: матеріалу (інформації, фактів, міркувань), як емпіричного, так і енциклопедичного, має бути знайдено, вивчено і проаналізовано набагато більше, ніж буде використано в промові. Справа в тому, що резервний, надлишковий матеріал додає впевненості оратору, вагомості і переконливості кожному слову промови. Отож ще однією умовою вдалого, гарного виступу є великий обсяг резервного матеріалу.

Зробимо підсумки.

На етапі інвенції оратор повинен:

- вибрати тему виступу, гармонізуючи в ній індивідуальний і суспільний інтереси;
- чітко визначити мету свого виступу, конкретну і загальну, а відтак визначити вид промови: розважальна, інформаційна, переконуюча;
- розробити зміст промови, тобто виділити коло питань, проблем даної теми, які будуть представлені в промові, підібрати фактичний (емпіричний) матеріал;
- сформулювати свою позицію, систематизуючи емпіричний та енциклопедичний матеріали.

Вправи

Вправа 1

Виберіть будь-яку тему для виступу. Сформулюйте 8-10 тем, що схожі з вашою. Поясніть відмінність кожної з тем.

Вправа 2

1) Сформулюйте кілька назв промов, які могли б зацікавити вашу аудиторію, на загальну тему: а) освіта; б) гроші; в) мораль; г) здоров'я; д) релігія; е) природа. Сформулюйте і запишіть мету кожної з промов.

2) Проаналізуйте, як змінюватиметься проблематика вашої промови на тему “Освіта” в залежності від аудиторії: а) абітурієнти, б) батьки абітурієнтів, в) викладачі університету, г) економісти, д) політики, е) зарубіжні гості.

Вправа 3

Визначте основні та групові інтереси аудиторії, до яких ви будете апелювати в повідомленнях на теми: а) Реклама на телебаченні; б) Акваріумні риби; в) Гетьман Іван Мазепа; г) Таємниці краси; д) Життя у давньогрецькому полісі; е) Вугільна промисловість України; ж) Приватна власність на землю; і) Позаземне життя – фантастика чи реальність?

Вправа 4

Сформулюйте чітко тему і мету вашої майбутньої промови. Складіть список запитань до теми і дайте на них максимально стислі письмові відповіді. Виділіть ключове запитання.

Вправа 5

Виберіть одну з тем, сформулюйте ряд проблемних запитань, що допоможуть її розкрити.

1) “Ігроманія – хвороба ХХІ століття”; 2) “Безплатної медицини не буває”; 3) “Увага! Жінка за кермом”; 4) “Не хочу в армію!”; 5) “Мату – мат!”; 6) “Геть автомобілі, свободу велосипедам!”; 7) “Чиє місце на кухні?”; 8) “Реклама – психологічний терорист”; 9) “Бреше той, хто боїться правди”; 10) “Одна держава – одна мова”.

Вправа 6

Складіть таксономічні схеми таких понять: професіоналізм; книга; вища освіта; економіка; пшениця; кішка; фантастика.

Вправа 7

Дайте означення таких понять:

- а) телевізор, дерево, портфель, диван, кухня;
- б) свобода, політика, довіра, відповідальність.

Порівняйте ваші означення з тими, що їх дає тлумачний словник.

Вправа 8

Виберіть будь-яку тему для своєї майбутньої промови у студентській групі. Запитайте себе, чому ви вирішили представити аудиторії саме цю тему? Яка це буде промова: інформаційна, агітаційна, похвальна, розважальна? Дайте письмову відповідь. Чи використаєте ви міркування щодо вибору теми в самій промові? Обґрунтуйте своє рішення.

Вправа 9

Візьміть будь-яке стартове слово (іменник). В колонку запишіть слова-асоціації до стартового слова (5-8 слів). Далі з утвореної колонки виберіть нове стартове слово, розгорніть новий ланцюг асоціацій і т.д.

Зразок :

<i>книга</i>	<i>Біблія</i>	<i>надія</i>	<i>кохання</i>	<i>весна</i>
знання	порада	майбутнє	весна	сонце
навчання	віра	сподівання	щастя	пролісок
письменник	мудрість	мрії	мрії	розквіт
бібліотека	надія	кохання	хвилювання	пробудження
фоліант	допомога	життя	серце	оновлення
Біблія	проповідь	сон	побачення	радість
розрада	релігія	ілюзії	троянда	молодість

Вправа 10

Виберіть зі складених вами асоціативних рядів два слова, що належать до різних семантичних груп. Напишіть коротке оповідання (5-7 речень), де ці слова будуть ключовими. Для полегшення завдання виявіть усі можливі стосунки між вибраними об'єктами за допомогою відмінків та прийменників.

Зразок: книга – пролісок; книга з проліском; пролісок у книзі; книга про пролісок; книга проліска; пролісок за книгу.

Вправа 11

Розробіть концепцію вашої наступної промови, використовуючи прийом асоціацій. Для цього чітко сформулюйте тему і мету промови.

Виділіть в них ключові слова і доберіть до них ряди асоціацій. З кожною парою слів (ключове слово – асоціація) складіть речення і побудуйте з них логічний ряд.

Вправа 12

Знайдіть в „Риторичі” Аристотеля опис таких понять: щастя; благо; справедливість; задоволення; гнів; любов; страх; сором; співчуття. На основі прочитаного матеріалу складіть лаконічні означення цих понять. Порівняйте ваші формулювання з тими, що їх дають сучасні тлумачні та

енциклопедичні словники. Дайте письмову відповідь на запитання: чому в риторичному вченні Аристотеля вказаним поняттям приділяється така велика увага?

Вправа 13

Виберіть одну з картин з художнього музею ВНТУ. Опишіть, що зображено на цій картині: а) детально, б) одним реченням, в) одним словом.

Вправа 14

Назвіть 8-10 прочитаних вами творів художньої літератури. Сформулюйте тему та ідею кожного твору.

Вправа 15

Прочитайте наведені нижче висловлювання. Спробуйте перефразувати кожне з них, почавши так: “Іншими словами ...”

а) Без слова й імені людина є антисоціальною, не товариською, не соборною, не індивідуальною. Суспільство стає бездушним як кладовище (О.Лосєв).

б) Наша Батьківщина благає допомоги красномовства, бо так багато її преславних подвигів поминається глибокою мовчанкою (Ф.Прокопович).

в) О трибуно! Скільки дурнів сходило з тебе переможцями (О.Довженко).

Вправа 16

Прочитайте одну зі статей у періодичній пресі. Складіть конспект ключових слів цієї статті. Використовуючи конспект а) стисло перекажіть статтю; б) перекажіть статтю, доповнюючи її власними міркуваннями та прикладами.

Вправа 17

Виберіть подію, що вам запам'яталась (події у світі, в Україні, в місті, в особистому житті), і опишіть її. Зробіть свою розповідь ілюстрацією до певної філософської думки.

Вправа 18

Виберіть один з прочитаних вами творів художньої літератури. Зробіть усний стислий переказ цієї книги. Введіть в свій переказ елементи аналізу (ідеї, проблеми, образи твору, особливості композиції, мова твору).

Вправа 19

Проаналізуйте висловлювання та ілюстрації і дайте характеристику таким якостям промови, як стислість, доцільність, надмірність.

Софокл писав: „Багато говорити і багато сказати не є одне й те саме”.

Цицерон повторював: „Найвеличніша з чеснот оратора – не тільки сказати

те, що треба, але й не сказати того, що не треба”.

Вольтер казав: „Таємниця нудного в тому, щоб сказати все”.

Паскаль написав в одному з листів: „Цей лист довший, ніж звичайно, тому що у мене не було часу зробити його коротшим”.

Марк Твен розповідав, що одного разу йому так сподобалась проповідь священика, що він вирішив пожертвувати на церкву долар. Проповідь продовжувалася вже годину, і Марк Твен подумав знизити пожертву до 50 центів; ще через півгодини письменник вирішив, що не дасть нічого. Коли священик через дві години закінчив проповідь, Марк Твен взяв собі з таці для пожертв долар як компенсацію за згаяний час.

Вправа 20

Виберіть тему для виступу. Здійсніть процес інвенції і запишіть тези майбутньої промови. Виділіть тези, які ви винайшли самостійно і які сформульовані на основі вивченої літератури. Дайте відповідь на запитання: в чому оригінальність вашого трактування даної теми?

Вправа 21

Порівняйте два рекламних тексти з оповідання Р. Хайнлайна „А ще ми вигулюємо собак”. Яка реклама, на ваш погляд, більш вдала? Визначте переваги обраного варіанта.

1. Чи можете ви дозволити собі? Чи можете ви дозволити собі „Необмежені послуги”? Чи можете ви не дозволити собі „Необмежені послуги”???? В нашу реактивну добу чи можете ви дозволити собі витратити свій дорогоцінний час на те, щоб ходити по магазинах, самим оплачувати рахунки, прибирати житло? Ми за вас дамо ляпанця вашій дитині і погодуємо кішку. Ми винайmemo вам будинок і купимо нові черевики. Ми напишемо за вас листа тещі і підрахуємо витрати за чеками. Для нас немає роботи надто великої чи надто незначної – всі послуги дивовижно дешеві!

„Необмежені послуги”! Телефонуйте у будь-який час!

P.S. А ще ми вигулюємо собак.

2. Вам треба когось убити?

Тоді НЕ звертайтеся в „Необмежені послуги”. З будь-якого іншого приводу телефонуйте в будь-який час – окупиться!

P.S. А ще ми вигулюємо собак.

Вправа 22

Підготуйте енциклопедичний матеріал (афоризми, цитати, приклади) до таких тем: а) Видатний давньогрецький оратор Демосфен.

б) Цицерон – вершина римського красномовства.

в) Античне ораторське мистецтво.

Виберіть одну з вказаних тем і підготуйте тези виступу (інформаційна промова).

Вправа 23

Прочитайте наведені нижче тексти (за кн. А. Ваганді „108 шляхів до блискучої ідеї”), в яких описуються окремі компоненти внутрішнього творчого середовища особистості. Проаналізуйте їх: а) Чи вдало зроблені означення, підібрані аргументи, чи доцільно використані приклади? б) Чи відповідають ці тексти вимогам ораторської промови? Обґрунтуйте відповідь.

Допитливість

Допитливі люди ніколи нічого не беруть на віру. Вони завжди намагаються осягнути суть речей, постійно ставлячи запитання „Чому?” чи „А що...?” Люди недопитливі на все відповідають „Ну то й що?” Перші все хочуть зрозуміти, а другі навіть не намагаються це зробити. В дитинстві нам усім властива допитливість. Почуття здивування примушувало нас дізнаватися про все більше і більше. На жаль, ставши дорослими, ми втратили цю здатність дивуватися будь-чому. Але ніколи не пізно знову розвинути в собі цю якість. Слід не замикатися у собі, спілкуватися з людьми, багато читати, розвивати в собі інтерес до різних сторін життя. Адже чим більше ми знаємо, тим вищим є наш творчий потенціал. Це не просто процес отримання нових знань, хоча в ньому і розвивається інтелект. Вся справа в умінні використовувати отримані знання для пошуку нових шляхів розв’язання життєвих проблем. Перефразувавши Пруста, можна сказати, що справжній мандрівник-першовідкривач не шукає нові землі, а намагається по-іншому, по-новому поглянути на світ.

Здатність правильно формулювати проблему

В 1933 році англійський фізик Резерфорд сказав: „Отримання енергії шляхом розщеплення атома – нікчемна ідея. Кожен, хто сподівається завдяки цьому отримати нове джерело енергії, забиває собі голову дурницею”. Своєю заявою лорд Резерфорд цілком міг задушити розвиток атомної енергетики, якби, звичайно, до нього прислухались. Всі ми щодня висуваємо подібні гіпотези. Не перевіряючи припущень щодо формулювання проблеми, ми цим знижуємо вірогідність її вирішення. Правильніше сказати, без такої перевірки є шанс вирішити зовсім інше завдання, якщо вихідне неправильно сформульоване. Щоб правильно сформулювати проблему, ретельно перевіряйте всі припущення і гіпотези, аналізуйте висновки своєї попередньої діяльності.

Найкраще правило при формулюванні завдання – відмова від прийняття будь-чого на віру. Те, що здається причиною, часто є наслідком. Поки ви не розберетеся в цьому, ваші зусилля будуть марними.

Оптимізм

Здатність знаходити позитивний бік речей є важливим компонентом внутрішнього творчого середовища. Коли ми віримо, що ситуація може змінитися на краще, так найчастіше і буває. Песимісти зазвичай схильні до необґрунтованої критики чужих і своїх ідей. Бачачи лише негативне в

оточуючому, вони скептично ставляться до всього нового. Про потенційне рішення проблеми песиміст фіркне: „Це не спрацює”. Оптиміст скаже: „Це може згодитися” чи „Це спрацює після невеликого корегування”.

Якщо ви хочете боротися зі своїм песимізмом, намагайтеся у всьому знаходити позитивні моменти. Чим більш ефективними будуть ваші спроби, тим вищі шанси на успіх. Позбавлені оптимізму, ви не удостоїте своєю увагою багатьох цінних ідей.

Вправа 24

За зразком матеріалу, наведеного у попередній вправі, складіть власні тексти, в яких розкриватиметься сутність важливих якостей особистості оратора: сила волі; наполегливість; скромність; відвертість.

Вправа 25

Складіть короткі коментарі-роздуми до таких висловів:

- 1) Коли не знаєш слів, нема чим пізнавати людей /Конфуцій/.
- 2) Заговори, щоб я тебе побачив /Сократ/.
- 3) Яка людина, така й мова /Сенека/.
- 4) Краще втратити друга, ніж дотепне слово /Квінтіліан/.
- 5) Коня керують уздами, а чоловіка – словом /прислів'я/.
- 6) Дурний піп – дурна в нього молитва /прислів'я/.

Вправа 26

Підготуйте такі епідейктичні промови:

- а) “Похвальне слово...” (батькові, матері, дідусю, бабусі);
- б) Тост-поздоровлення (другові, подрузі).

При створенні промови скористайтесь такими рекомендаціями:

- опишіть, які чесноти має герой вашої промови, розкажіть щось цікаве з життя цієї людини, що свідчило б на користь названих якостей;
- подумайте, яку роль відіграла ця людина в вашому житті; про що варто було б згадати з того, що разом пережили, зробили;
- подумайте, чи доречно розповісти якийсь кумедний випадок з життя героя;
- які побажання варто висловити, крім загальноприйнятих щастя-здоров'я;
- який енциклопедичний матеріал був би доречним у вашій промові (афоризми, цитати, приклади-аналогії);
- пам'ятайте, що головна якість гарного оратора – щирість.

Вправа 27

Підготуйте виступ-самопрезентацію – „Слово про себе”.

Епіграфом до своєї промови візьміть афоризм Козьми Прутка „Що скажуть про тебе інші, якщо ти сам про себе нічого сказати не можеш”.

Вправа 28

Розробіть концепції інформаційної та агітаційної промови на загальну тему: „Мовна ситуація в Україні”. Запишіть тему, мету і тези кожної промови.

Вправа 29

Прочитайте книгу Д. Карнегі „Як виробляти впевненість у собі та впливати на людей, виступаючи публічно”. Підготуйте виступ: „Цю книгу варто прочитати”. Складіть список запитань, які допоможуть вам розробити концепцію промови.

Вправа 30

Доберіть приклади-ілюстрації до таких приказок:

1) У решеті води не вдержиш; 2) Часом з квасом, а порою з водою; 3) З малої хмари великий дощ буває; 4) Дома й солома їдома, а в гостях і сіно не їсться; 5) Щастя не кінь – хомути на нього не накинеш; 6) Не все, що сіре, те вовк; 7) На те й шука в річці, щоб карась не дрімав; 8) Не святі горшки ліплять; 9) Чия відвага, того й перевага; 10) І комар коня завалить, якщо ведмідь допоможе.

Вправа 31

Уявіть, що вам доведеться виступити перед випускниками загальноосвітньої школи з агітаційною промовою „Ваш найкращий вибір – ВНТУ!”

Розробіть аргументацію цієї теми – тези. Виділіть головні (сильні) аргументи та другорядні (слабкі).

Вправа 32

Уявіть себе в ролі журналіста, який має взяти інтерв'ю у ректора університету (випускника, першокурсника, очільника студентського самоврядування, вахтера у гуртожитку). Підготуйте і запишіть 10 запитань для такого інтерв'ю. Продумайте концепцію розмови – запитання мають бути об'єднані загальною ідеєю.

Вправа 33

Перекладіть афоризми Козьми Пруткова на українську мову. Напишіть до деяких короткі тексти-тлумачення. До одного з афоризмів складіть кілька різних тлумачень.

Никто не обнимет необъятного.

Если хочешь быть красивым, поступи в гусары.

Если у тебя есть фонтан, заткни его; дай отдохнуть и фонтану.

Эгоист подобен давно сидящему в колодце.

Щелкни кобылу в нос – она махнет хвостом.

Не стриги, что растет.
В глубине всякой груди есть своя змея.
Кто мешает тебе выдумать порох непромокаемый?

Вправа 34

Знайдіть самостійно у періодичній літературі статтю з проблем риторики. Складіть анотацію цієї статті.

Вправа 35

Прочитайте уривок з роману „12 стільців” І. Ільфа і Є. Петрова.

Остап вклонився, простягнув вперед руки, неначе відкидаючи незаслужені аплодисменти і піднявся на естраду.

–Товариші! – сказав він прекрасним голосом. – Товариші і браття по шахах, предметом моєї лекції служить те, про що я читав, і маю зізнатися не без успіху, в Нижньому Новгороді тиждень тому. Предметом моєї лекції є плідна дебютна ідея. Що таке, товариші, дебют і що таке, товариші, ідея? Дебют, товариші, – це “Quasi una fantasia”. А що таке, товариші, означає ідея? Ідея, товариші, – це людська думка, огорнута в логічну шахову форму. Навіть із зовсім малими силами можна оволодіти дошкою. Все залежить від кожного індивідуума окремо. Наприклад, он той блондинчик в третьому ряду. Припустимо, він грає добре...

Блондин в третьому ряду зашарівся.

– А он той брюнет, припустимо, гірше.

Всі обернулися і глянули на брюнета.

– Що ж ми бачимо, товариші? Ми бачимо, що блондин грає добре, а брюнет погано. І ніякі лекції не змінять цього співвідношення сил, якщо кожен індивідуум окремо не буде постійно тренуватися в шашк... тобто, я хочу сказати, в шахах.

А тепер, товариші, я розповім вам декілька повчальних історій з практики наших поважних гіпермодерністів Капабланки, Ласкера і доктора Григор’єва.

Остап розповів аудиторії кілька старозаповітних анекдотів, почерпнутих ще в дитинстві з „Синього журналу”, і цим закінчив інтермедію.

1. Визначте засоби створення комічного в даному уривку.
2. Підготуйте поради оратору „Якою не повинна бути промова”.

Розділ 2. Диспозиція

Давні греки вважали, що ніщо безладне, невпорядковане не може бути ні красивим, ні добрим. Заплутаний невпорядкований матеріал сприйматиметься важко і не викличе зацікавлення у слухачів.

Це визначає важливість риторичної **диспозиції** – другого етапу мисленнєво-мовленнєвої діяльності, етапу організації матеріалу, процесу побудови композиції промови. **Композиція** (від лат. composition „складання, створення”) – побудова виступу, співвідношення його окремих частин, відношення кожної окремої частини до виступу як єдиного цілого.

Чому диспозиція є необхідним етапом у процесі підготовки промови? Як зазначає Н. Безменова, „думки в нас входять натовпом”. Якщо казати науково, набір елементів, здобутих у процесі інвенції, має, як правило, нелінійну конфігурацію, і слід привести його у відповідність з особливостями мовлення – лінійністю та дискретністю.

Отже, у диспозиції здійснюється важлива операція: елементи інвенції перегруповуються і вибудовуються лінійно. Диспозиція дає можливість відчутти промову (повідомлення, текст) як процес. У розділі диспозиції зібрані конкретні рекомендації стосовно того, як композиційно поділити промову, як зв'язати частини в єдине ціле. Риторична диспозиція вимагає встановлення чіткого членування промови та забезпечення внутрішнього зв'язку між її частинами. На етапі диспозиції висувається вимога структурованості та цільності промови. Класичним прикладом композиції ораторської промови є вчення Квінтіліана про розташування. Восьмичастинна композиція, розроблена цим видатним давньоримським ритором, увійшла в усі пізніші риторики і використовується дотепер. Наведемо її:

1. **Звертання.** Мета цієї частини – привернути увагу слухачів, викликати в них прихильність до оратора.
2. **Називання теми.** Мета – налаштувати слухачів на предмет мовлення, примусити їх згадати, що їм відомо з даного предмета (теми), підготувати слухачів до свідомого заглиблення у предмет мовлення.
3. **Оповідання.** Мета – викласти історію предмета (як виникло питання, як склалася справа).
4. **Опис.** Мета – описати, якою є справа на момент промови, дати системне уявлення про предмет (стан справ).
5. **Доказ.** Мета – викласти аргументи, що обґрунтовують рішення.
6. **Спростування.** Мета – викласти аргументи від супротивного.
7. **Відозва (заклик).** Мета – звернутися до почуттів слухачів, сформувати емоційне ставлення до справи.
8. **Закінчення.** Мета – зробити короткий огляд усього сказаного та сформулювати висновки щодо обговорюваної справи.

Маємо тут зразок повної (детальної) композиції. Звичайно, не всі частини цієї композиції завжди мають бути в будь-якій промові. Перш за

все, така композиція зорієнтована на судову промову (загалом, антична риторика орієнтувалась на судовий процес), де така повна композиція є доцільною. В інших випадках, у залежності від жанру, теми, мети промови, особливостей риторичної ситуації, певні частини можуть пропускатися. Але у будь-якій промові має простежуватись найпростіша **універсальна тричастинна композиція**: вступ, основна частина, закінчення.

Таку композицію називають природною, позаяк багато процесів у природі, суспільстві, житті людини мають тричастинну схему (порівняйте: народження – життя – смерть; зрушення – рух – зупинка; сніданок – обід – вечеря; низький – середній – високий; початок – розвиток – завершення). Отож, людський розум з легкістю сприймає таку схему, структуру, композицію.

Кожна композиційна частина ораторської промови має свої особливості, що обумовлені специфікою сприйняття повідомлення слухачами і які необхідно враховувати при підготовці промови.

Слід також зауважити, що у риторичі розроблялись не просто композиції, а доцільні, вмотивовані змістом промови та особливостями риторичної ситуації композиції. З такої позиції ми й будемо розглядати основні композиційні частини промови.

Вступна частина

Мультиплікаційний герой капітан Врунгель знав один секрет: „Як яхту ви назвете, так вона і попливе”. Так і промова, буде вона вдалою чи провальною, багато в чому залежить від перших слів оратора. Ціцерон, наприклад, знаючи це, завжди готував вступ в останню чергу, приділяючи йому найбільшу увагу. Вступні зауваження, на думку П. Сопера, можуть визначити, чи буде вас слухати аудиторія, і як вона до вас поставиться. Тому не слід сподіватися на якесь раптове натхнення, коли прийде час виступати, слід ретельно підготувати вступну частину. Пам’ятаємо зі шкільних уроків фізики – привести предмет у стан руху набагато важче, ніж підтримувати самий рух.

Про що ж слід говорити у вступній частині промови?

Оратор має пам’ятати, що зміст і структура вступу підпорядковуються його функціям. Виділяють три основних **функції вступу**:

1. Привернути увагу слухачів;
2. Налаштувати аудиторію позитивно на сприйняття промови;
3. Представити тему.

Російський ритор Ключев Є.В. називає їх, відповідно, „реклама”, „вербування союзників”, „презентація теми”.

У французького історика 18 ст. Гайара знаходимо цікаві риторичні міркування. Вступ, на його думку, є найбільш відчутною частиною твору. Красномовний вступ може так засліпити слухачів, що помилки в інших

частинах залишаться непомітними. З іншого боку, невдалий початок спричиняє подальше несприйняття промови, настільки сильними є перші враження слухачів.

Звичайно, не в кожній промові всі функції представлені імпліцитно (явно) і рівноцінно. В залежності від теми та характеру риторичної ситуації може домінувати якась одна з цих функцій. Хоча, як зазначає Є. Ключев, усі ці функції у тій чи іншій мірі завжди представлені у вступі, іноді навіть „реальний мовленнєвий твір не дозволяє чітко відмежовувати одну функцію від іншої”.

Отже, **„реклама”** розглядається як домінуюча функція у тих випадках, коли право мовця на виступ не є очевидним, або ж предмет мовлення не є значущим (античні ритори про це говорили так: „мала людина про малу справу говорить”). Оратор у такій ситуації має мотивувати, чому „про це” варто і важливо говорити (слухати), або чому саме його варто послухати. Приклад: одна зі студенток в процесі освоєння курсу риторики вибрала для своєї промови тему виховання дітей; і коли група обговорювали її виступ, з’ясувалося, що багато хто не сприйняв мовця серйозно, бо ж знали, що вона не має власних дітей, але не знали, що вона взяла на себе виховання племінників. Про це обов’язково слід було згадати у вступі.

„Вербування союзників” – домінуюча функція для риторичних ситуацій, у яких доводиться мати справу з конфліктно налаштованою аудиторією або ж предмет мовлення є спірним („достойний вимагає недостойного”). Завдання оратора за таких умов – домогтися прихильності слухачів, продемонструвати своє позитивне ставлення до аудиторії, представити себе демократично налаштованим співрозмовником. Є. Ключев називає це тактикою зняття протиріч: будь-яка аудиторія легко „купується” на так зване галантне поводження. Психологи помітили, що саме в ситуації мовленнєвого контакту механізм проєкції діє особливо інтенсивно: це означає, що глядачі, зазвичай, схильні ототожнювати себе з оратором. Тому позитивно налаштований оратор має більше шансів на успіх. У конфліктній ситуації іноді використовується вступ *ex abrupto* (різко емоційний початок). Наприклад, якимось знаменитому російському адвокату 19 ст. А. Ф. Коні довелося почати захисну промову у складній ситуації. Публіка, „заведена” прокурором, голосно обурювалась, не хотіла слухати. Адвокат став біля кафедри, взяв в руки товстезний Кодекс законів і вдарив ним об кафедру – та розлетілася на друзки. В повній тиші він сказав: „Ви щойно побачили важкість російських законів, я їхній представник. Тому будьте ласкаві мене вислухати”. Але початок *ex abrupto* досить небезпечний своїми наслідками, і недосвідченим ораторам краще його уникати.

„Презентація теми” як основна функція домінує в риторичній ситуації, де аудиторія завчасно налаштована на увагу і позитивне сприйняття матеріалу (університетська лекція, вшанування ювіляра тощо),

а також коли значення предмета мовлення незаперечно („достойний муж достойного вимагає”). Вступ-презентація теми передбачає, як правило, діловий характер риторичної ситуації.

Повна структура вступної частини традиційно є такою:

1. Вступні зауваження.
2. Представлення теми.
3. Виклад і пояснення мети.
4. Огляд змісту.

Але, як стосовно функцій, так і стосовно структури, вступ в різних видах промови буде різним.

Так, наприклад, наведена повна структура вступної частини може бути використана у науковій доповіді, лекції. Позаяк такий вступ, де розкривається тема, мета, сутність змісту (основні питання, проблеми, структура основної частини), полегшить сприйняття складного матеріалу, активізує мисленнєву діяльність слухачів. Повну структуру вступу можна використати в дорадчих і судових промовах. А от епідейктична (урочиста) промова не потребує детального вступу. У застільній промові слід обмежитися коротким вступним зауваженням.

В риторичі розроблено багато конкретних рекомендацій, правил-порад щодо вступної частини промови. Оратор має пам'ятати про таке.

Не слід починати з виправдань і вибачень „Я не оратор...”, „Я не готувався”, „Мені нічого сказати”. Після такого вступу немає сенсу говорити далі. Аудиторія хоче бачити впевненого оратора, якому є що сказати. Хоча іноді подібну фразу можна використати як риторичний прийом: „Я не готувався виступати, але виступлю” – тобто дає слухачам зрозуміти, що сталося щось важливе („реклама” події). Слід пам'ятати, що вступ не повинен бути надто сухим і серйозним. П. Сопер рекомендує почати вступ з якогось цікавого повідомлення, причому в першому ж реченні. Дуже гарно сприймається гумористичне зауваження. Ось з чого почав І. Франко промову на власному ювілеї: „Якби в мене було щонебудь з натури когута, то мені повинен би по сьогоднішнім вечорі вирости отакий високий гребінь. На які різні гідності мене підносили сьогодні!” Почати можна з конкретної ілюстрації – слухачів завжди цікавлять приклади з власного життя промовця. Можна почати з цікавої цитати. Слова відомої людини завжди привертають увагу. Але слід пам'ятати, що цитата, яка ставиться на початок промови, повинна бути змістовною, авторитетною, оригінальною, навіть парадоксальною. Парадоксальність може бути не в самій думці, а в тому, що вона була висловлена дуже давно, чи в тому, як поєднується цитата зі змістом усієї промови. Пригадую лекцію, яку слухала ще студенткою у педагогічному університеті. Викладач почав її саме з такої парадоксальної цитати, зміст якої зводився до того, що наша школа потребує термінової перебудови. Аудиторія чекала, що автором цієї цитати може бути Президент М. Горбачов, міністр освіти чи ректор, а лектор продовжує: „казав Платон

2500 років тому”.

Д. Карнегі рекомендує брати цитати з Біблії: це авторитетне джерело, в якому можна знайти цитату на будь-який випадок. Ось як почала свою „Промову про комунізм і комуністів” одна зі студенток: „У сьомому розділі Євангелія від Матвія сказано: „І чого в оці брата скалку бачиш, колоди у власному ж оці не чуєш?” Або як ти скажеш до брата свого: „давай я вийму скалку з ока твого”, коли он колода у власному оці? Лицеміре, - вийми перше колоду із власного ока, а потім побачиш, як вийняти скалку з ока брата твого”. Ця вступна цитата мала гарний смисловий ефект, тому що комуністи традиційно вважаються атеїстами. Ще один приклад з похвального слова магістранта своєму науковому керівнику: „Белінський якось сказав: „Я спокійний за російську літературу, доки в ній є Л. Толстой”. Дозволю собі перефразувати критика і сказати: „Можна бути спокійним за оптоелектроніку, доки в ній є академік В.П. Кожем’яко”.

Можна почати виступ із запитання. Запитання – це „гачок”, на який завжди можна „зловити” увагу слухачів. Особливо, якщо питання пов’язане з основними інтересами аудиторії, або торкається пізнавального інтересу. Наприклад: “Чи відомі вам усі способи заробляння грошей?”, “Чи існує в сучасному світі рабство?”, „Чи можна схуднути за 24 години?” Питання може бути поставлене як дилема. Наприклад: “У мене є два дідуся, обом по 80 років. Один заявляє, що сьогодні освіта людині не потрібна – не варта вона того, щоб витратити на неї свою молодість, здоров’я, коли багато людей і без освіти добре живуть. Другий стоїть за освіту – не обійтися без неї сьогодні. При цьому перший – економіст з вищою освітою, другий усе життя пропрацював звичайним робітником. То який же з моїх дідусів правий?” (з промови студентки). Початок-дилема доречний у переконуючій промові.

Слід пам’ятати ще одне важливе правило: вступ не повинен бути занадто довгим, не слід починати „від царя Гороха”, не слід також забігати наперед. Частини промови мають бути співмірними: вступ і заключна частина разом не повинні бути більші за основну частину.

Основна частина

Яким би продуманим, вдалим, оригінальним не був вступ, він все ж не забезпечує повного успіху, тому що завдання оратора не лише повернути увагу слухачів, але й утримати її. Відтак „найвідповідальнішою” залишається основна частина промови. В основній частині викладається власне зміст, формулюються основні положення промови. Найважливіші питання, що їх має вирішити оратор, складаючи основну частину, такі: у який спосіб упорядкувати підібраний на етапі інвенції матеріал, які методи, форми і прийоми викладу матеріалу доцільно використати в даній промові. Назвемо основні логічні прийоми

формування понять, які можна використати при підготовці промови.

Аналіз – мисленнєве роз'єднання предмета (явища, поняття, проблеми) на складові частини. Цей прийом дає можливість виділити ознаки, якості, риси того чи іншого об'єкта (предмета мовлення); виділити в проблемі підпроблеми. **Синтез** – мисленнєве об'єднання частин об'єкта в єдине ціле. Аналіз дає можливість „побачити” об'єкт з середини. Синтез допомагає вийти на новий рівень розуміння, осмислення об'єкта. **Порівняння** – виявлення схожості чи відмінності окремих об'єктів (явищ, проблем, понять) за істотними і неістотними ознаками. **Узагальнення** – мисленнєве об'єднання окремих предметів в одному понятті, окремі проблеми – в одній проблемі.

Прийом порівняння, з одного боку, допомагає знайти місце об'єкта в ряду інших, з іншого, сприяє виявленню особливості, несхожості, унікальності об'єкта. Узагальнення як логічна процедура допомагає зробити висновки щодо об'єкта (явища, проблеми). Отож, використання цих логічних прийомів забезпечує ґрунтовність, змістовність промови.

Організація матеріалу головної частини має створювати відчуття руху, тобто ця частина має бути чітко структурованою, впорядкованою, логічно послідовною – це полегшує її сприйняття і розуміння а також стимулює інтерес слухачів; хаотичне ж викладання матеріалу не сприяє його розумінню, сприймається дуже важко.

До основних методів впорядкування матеріалу належать: хронологічний, дедуктивний, індуктивний, аналогічний, концентричний. Зупинимося на них докладніше.

Хронологічний метод відповідає природному ходу подій, порядку елементів цілого. Цей метод можна використати при викладі біографічної, історичної, сюжетної теми. Наприклад: „Історія української освіти”, „Життя та діяльність В. Сухомлинського”, „Як Макаренко з Задоровим розмовляв”. Такий метод досить зручний і для промовця, і для слухачів. Але він може виявитися підступним. Матеріал, організований за хронологією, якщо в ньому немає яскравого, оригінального, надзвичайного, може бути досить нудним. („тоді-то народився, тоді-то охрестився, тоді-то одружився...”) – такий текст звучить, як колискова, тобто присипляє слухачів, не змушує мислити. Крім того, хронологічний метод небезпечний тим, що, коли слухач втратить нитку сюжету, йому важко буде відновити увагу.

Дедуктивний метод передбачає рух думки від загального до часткового, перехід від загальних сентенцій, положень до прикладів, фактів, випадків: від тези до її підтвердження. Це метод пошуку підтверджень висловленої ідеї. В античній риторичній виклад матеріалу методом дедукції вважався найкращим і найбільш доцільним. Перевага дедуктивного методу в тому, що загальне положення, викладене на початку, задає однозначний напрямок погляду на подальші окремі приклади. Слухачі при такій подачі матеріалу починають бачити факти

очима промовця. Але, з іншого боку, дедуктивний метод – це метод відкритої комунікації: оратор одразу відкриває свої карти – заявляє свою позицію. Тому такий метод викладу буде ефективним в аудиторії доброзичливо, конструктивно налаштованих слухачів. В аудиторії вегетаріанців, наприклад, нерозумно з порогу заявляти, що гуманно і, головне, корисно їсти „трупів вбитих тварин”.

Індуктивний метод передбачає рух мовленнєвого цілого від часткового до загального. Спочатку оратор викладає окремі факти, випадки, спостереження, а потім, після їх аналізу й оцінювання, вказує на закономірність, робить загальні висновки. Вадю індуктивного методу є те, що він не забезпечує завершеного логічного обґрунтування висновків, тому оратору слід звернути особливу увагу на презентативність, частотність використаних прикладів (фактів). Індуктивний метод використовується переважно тоді, коли потрібно щось пояснити, дедуктивний – в промовах, де потрібно обґрунтувати, довести, переконати. Загалом, дедуктивний та індуктивний методи мають доповнювати і застерігати один одного від викривлення „картини світу”, як висловлюється російська дослідниця О. Зарецька.

Метод аналогії (analogia „схожість, подібність”) передбачає зіставлення об’єктів (явищ, проблем, понять) з метою перенесення закономірностей з одного (відомого) на інший (менш відомий чи невідомий) об’єкт. Цей метод надзвичайно широко використовується в риторичі: найбільш простий, економний, наочний спосіб пояснити невідоме – це порівняти його з відомим.

Метод аналогії має відповідати двом вимогам: 1) аналогія має фіксувати істотну (основну) ознаку об’єкта; 2) невідоме має розкриватись на тлі дійсно відомого, а не іншого невідомого.

Концентричний метод можна використати при підготовці тем, в яких висвітлюватиметься лише одна проблема і навколо неї будуватиметься весь матеріал. Концентричний метод передбачає відцентровий рух мовленнєвого цілого, центр (проблема) керує усією композицією. Цей метод називають ще спіральним, адже він передбачає постійне повернення до проблеми, повторення проблеми, але кожен раз наче на новому витку, тобто, проблема обростає новою інформацією, новими аспектами. У такий спосіб можна неважливу, на перший погляд, проблему (тему) зробити життєво важливою і, навпаки, нездоланну проблему показати легко вирішуваною.

Крім названих методів розгортання основної частини промови можна згадати ще **ступеневий метод** (послідовний рух думки від одного щабля (ступеня) до іншого (наприклад: „Система освіти в Україні: від дитсадку до університету”). Часто застосовують **причинно-наслідковий метод** (рух від причини до наслідків). Умовиводи про причинну залежність особливо необхідні в агітаційних промовах, інформаційно-пояснювальних промовах (наприклад: „До чого приведе приєднання України до

Болонського процесу?”). **Контрастний метод** допомагає представити протилежні точки зору на предмет мовлення („Дистанційна освіта: модна забавка чи вимога часу?”). **Географічний метод** використовується при впорядкуванні матеріалу за просторовими ознаками („Освіта в різних країнах світу”).

Слід зазначити, що методи розгортання тексту можуть комбінуватися в межах однієї промови. Наприклад, в межах хронологічного викладу може використовуватись причинно-наслідковий метод, метод аналогій і т.п. Але оратор має вибрати один основний метод викладу матеріалу – це допоможе уникнути хаотичності викладу, зробить структуру чіткою, прозорою, що полегшить сприйняття інформації.

В розпорядженні оратора є також різні форми викладу матеріалу: опис, розповідь, пояснення, аргументація.

Опис застосовується при передачі чуттєвих вражень від об'єкта (предмета, явища природи, місцевості, людини). Опис допомагає уявити предмет мовлення зримо, рельєфно. Але слід пам'ятати, що не варто в промові вдаватися до довгих і детальних описів. Вони мають бути короткими, стислими і яскравими. Не слід описувати другорядні, несуттєві об'єкти промови, щоб не втомлювати слухачів.

Розповідь є найбільш яскравою і цікавою формою викладу, вона застосовується переважно для передачі дії (подій, випадків, пригод). Головна вимога до розповіді – вона має бути динамічною, стислою, слід остерігатися одноманітності, монотонності („він пішов туди, взяв те, прийшов, потім знов пішов, зробив і т.д”).

Пояснення застосовується, коли слід висвітлити суть об'єкта: механізм дії, функціонування, структуру, ознаки.

Різні форми викладу (опис, розповідь, пояснення) рідко зустрічаються „стерильно”, частіше вони комбінуються в межах однієї промови, при цьому одна з форм може домінувати в залежності від теми. Зрозуміло, наприклад, які форми викладу будуть домінувати в таких повідомленнях: „Вінниця – моє місто”, „Одного разу на риболовлі”, „Що таке демократія?”

Аргументація використовується в темах проблемних, суперечливих, коли метою доведення правильності позиції оратора є переконання, агітація аудиторії. Головна частина агітаційної промови складається трохи інакше. Оратор має вплинути на слухачів, в чомусь їх переконати, для цього він має довести правильність своєї думки рядом аргументів. Аргументацію називають нежорстким способом впливу на аудиторію. [Є й інший спосіб, про який йдеться в одному риторичному анекдоті про те, як сорока, лисиця і лев брали участь у ораторському змаганні. Сорока і лисиця виголосили чудові промови, але вийшов лев, рикнув один раз і отримав перший приз ... за переконливість.]

Аргументація – це докази справедливості тези. Виділяють такі види аргументів: сильні, слабкі, неістинні.

Сильні: доказ від факту („факти – річ уперта”).

Слабкі: доказ від сумніву (доказ, зумовлений особистими сумнівами оратора), або від впевненості, доказ від авторитету (загальна віра в авторитет зі сторони).

Неістинні: доказ від людини (коли оратор, отримавши контраргумент, з'ясовує не його значення, істинність, а оцінює достоїнства людини, яка його висунула: „Мало каші з'їв, щоб мені заперечувати”), доказ від публіки (так зване „підмазування” аргументу, наприклад: „Ви, як люди освічені, не будете заперечувати, що...”), доказ від обіцянки, доказ від засудження, доказ від загрози („А не будут брать – отрежем газ!”) тощо.

Риторика за тисячі років накопичила багато правил, як використовувати аргументи, як будувати аргументацію. Найкращим визначається гомерів порядок: на початку сильний аргумент, далі – аргументи середньої сили, а наприкінці – найсильніший аргумент. Ні в якому разі не слід допускати низхідного порядку аргументів.

Ще одне правило диспозиції: сильні аргументи потрібно ізолювати, подавати у простій формі, слабкі аргументи групувати для самопідтримки. Крім того, якщо слабкі аргументи використовуються як доповнення до сильних, то їхня слабкість зменшується. При виборі аргументів для промови потрібно більше думати про їхню якість, а не про кількість.

Важливою є вимога індивідуального підходу до доказів. Спосіб переконання в ідеалі має бути стільки, скільки й слухачів, тому що людська свідомість індивідуально реагує на переконання. Ось приклад: після того, як група прослухала виголошену студентом-оратором промову „Проти куріння”, виявилось, що деякі слухачі визнали аргумент „у курців швидко жовтіють зуби” сильнішим, ніж „95% хворих на рак легенів – курці”. Чому? Можливо, тому, що слухачами були 19-літні студенти і студентки, для яких зовнішність виявилась, важливішою за здоров'я, яке може й не погіршитись, а якщо й захворієш, то десь у старості, а до того часу винайдуть ліки проти всіх хвороб.

Багато цінних порад щодо побудови аргументації можна знайти у книзі знаменитого російського адвоката 19 ст. П.С. Пороховщикова „Искусство речи на суде”. Більш конкретно про план агітаційної промови можна прочитати й у книзі П. Сопера „Основы искусства речи”.

Закінчення

Психологами доведено, що найкраще запам'ятовується, засвоюється інформація, що дається на початку та наприкінці виступу. Це так званий закон першого та останнього місця, чи закон краю. Отож правий був Штірліц, герой роману „17 миттєвостей весни”, коли казав, що запам'ятовується остання фраза. Про це слід пам'ятати, готуючи закінчення промови, вона має бути ретельно продуманою до останнього

слова. Тут не можна сподіватися на натхнення (як це хотів зробити Кіса Вороб'янінов: „Выпью водки – разойдусь”). Неправильно думати, що головне – почати виступ, а далі слова прийдуть самі собою.

Про що слід говорити в останній частині виступу? Закінчення має виконувати такі функції: 1) підсумувати сказане (сформулювати висновки, резюме); 2) закріпити значення сказаного (ще раз пояснити основну ідею, поглибити уявлення про предмет мовлення, показуючи його в іншому світлі, спрогнозувати результати, типологізувати предмет мовлення); 3) апелювати до почуттів: сформулювати у слухачів емоційне ставлення до предмета мовлення, викликати почуття.

В закінченні можуть бути представлені як всі функції, так і лише деякі з них. Так, 1 функція буде домінуючою в інформаційних промовах; 1-2 функції обов'язково мають бути представлені в академічному красномовстві (науковій доповіді, лекції), в промовах проблемного характеру; 3 функція може домінувати в агітаційних промовах (мітингових виступах, політичних заявах), в епідейктичних промовах.

Характер закінчення залежить від основної мети промови: вплинути на інтелектуальну сферу; вплинути на волюву чи емоційну сферу слухачів.

Кілька рекомендацій щодо заключної частини.

Пам'ятайте, якщо вступ переважно стосується слухачів, то закінчення – суті проблеми; не варто вводити в заключну частину якусь нову проблему, нову точку зору; не слід відходити далеко вбік від основної теми (проблеми), закінчення має віддзеркалювати основну частину.

Патетика закінчення має бути помірною. Закликати на допомогу почуття слід лише до потенційно патетичних об'єктів. Богдан Хмельницький, наприклад, коли закликав реєстрове козацтво перейти на його бік, часто так закінчував свої промови: розривав на собі сорочку зі словами: „Тому або вбийте мене, або разом зі мною рушайте за нашу волю, за нашу віру” (за романом М. Старицького „Богдан Хмельницький”). А от оратор, який переконує, що потрібно чистити зуби після їжі, не може так само закінчити промову.

Не слід „загравати” зі слухачами, випрошувати згоду, апелювати до якостей аудиторії, протиставляти одних слухачів іншим.

Намагайтеся не завершувати промову словами: „Це все, що я хотів сказати”. Так, як і для вступу, для закінчення підійдуть узагальнюючі цитати, сентенції, афоризми, прислів'я, поетичні рядки, ілюстрації, риторичні запитання, заклики, анекдоти тощо. Ефектно виглядає кільцева композиція (з якої думки, фрази почали – такою і завершити).

Підсумовуючи, слід ще раз наголосити, що диспозиція як розділ риторики і як риторична процедура забезпечує цілісність, логічну правильність, завершеність риторичного тексту. Нехтувати цим етапом підготовки не можна. Адже, як сказав П. Сопер, **„виграні битви, міцні мости, захоплюючі цікаві промови – результат продуманого плану”**.

Вправи

Вправа 1

Складіть план виступу на одну з тем:

- а) "Портрет справжнього чоловіка";
- б) "Портрет справжньої жінки";
- в) "Взірець інтелігентності";
- г) "Людина-професіонал".

Пункти плану сформулюйте у формі тез. Подумайте над прикладами: кого з відомих особистостей, літературних героїв; кіногероїв ви згадаєте у своєму виступі. Готуючись до виступу не пишійть повний текст промови, а використайте лише план.

Вправа 2

Доберіть приклади-ілюстрації до творів на одну з тем:

- а) Помаранчева революція – боротьба за свободу.
- б) Помаранчева революція чи помаранчевий бунт?
- в) Помаранчева революція. Післямова.

В якій композиційній частині твору ви їх використаєте? Обґрунтуйте відповідь.

Вправа 3

Напишіть міні-твори:

1) Один епізод з життя знаменитого оратора (розповідь).

Образ справжнього оратора (опис).

„Не можна бути красномовним оратором без пристрасного прагнення до добра і свободи” (міркування).

Портрет закоханої людини (опис)

2) Історія одного кохання (розповідь).

„Боліть любови неизлечима” (міркування).

Чи можна об'єднати створені вами тексти в одній промові. Яку роль відіграватиме кожен з текстів у промові (вступ, висновок, головна ідея, ілюстрація, аргумент тощо). Дайте назву цій промові. Сформулюйте її тему та мету.

Вправа 4

Пригадайте чи доберіть з літературних джерел кілька притч (легенд, повір'їв, бувальщин, анекдотів). Спробуйте максимально стисло їх переказати, не забуваючи при цьому про мовну та інтонаційну виразність. Сформулюйте теми переконувальних промов, в яких можна було б використати даний матеріал. Обґрунтуйте доцільність цього використання.

Вправа 5

Підготуйте вступну частину доповіді на тему вашої наукової роботи (курсний чи дипломний проект, магістерська дисертація) за таким планом:

1. Вступні зауваження загального характеру.
2. Презентація теми.
3. Обґрунтування вибору даної теми.
4. Виділення основних положень доповіді.

Вправа 6

Підготуйте а) вступ-приклад; б) вступ-сентенцію до промови на одну із тем: 1. „Що таке страх?” 2. „Що таке справедливість?” 3. „Що таке совість?” 4. „Що таке сила?”

Який варіант вступної частини ви використаєте в промові? Чому?

Вправа 7

Напишіть 2 варіанти („серйозний” та „несерйозний”) вступної або заключної частини промови агітаційного характеру на тему:

- а) Нікотин і коня вбиває.
- б) Пиймо на здоров'я?

Вправа 8

Знайдіть у художній літературі чи публіцистиці приклади текстів, в яких матеріал викладається у спосіб: а) індукції; б) дедукції; в) аналогії; г) протиставлення; д) хронології. Визначте переваги та недоліки кожного методу викладу словесного матеріалу.

Вправа 9

Сформулюйте теми промов, які доцільно викласти у спосіб 1) дедукції; 2) індукції; 3) аналогії; 4) протиставлення; 5) хронології. Сформулюйте мету кожної промови. Аргументуйте вибір методу викладу матеріалу.

Вправа 10

Напишіть твір-мініатюру, в якому поєднайте опис картини природи з філософськими міркуваннями, використовуючи прийом паралелізму. Знайдіть приклади використання паралелізму в художній літературі.

Вправа 11

Підготуйте виступ на тему: „Людина і закон”. За епіграф можете взяти слова: „Ніщо ми так погано не знаємо, як те, що кожен повинен знати: закон” (Бальзак). Продумайте і сформулюйте загальну (інформація, агітація, заклик, похвала тощо) і конкретну мету вашої промови. Доберіть цікаві приклади. Придумайте і проаналізуйте кілька варіантів композиції. (Наприклад. Вступ: приклад-ілюстрація. Головна частина: протиставлення – що буває коли не знаєш законів, що дає людині знання законів. Закінчення: висновок-сентенція). Виберіть один з варіантів і напишіть за вибраною схемою повний текст промови.

Вправа 12

Прочитайте в періодичній пресі чи прослухайте по радіо будь-яке інтерв'ю соціально-політичного чи мистецько-культурного змісту. Проаналізуйте логіку запитань репортера. Чи поєднані запитання єдиною концепцією? Сформулюйте мету та основну ідею інтерв'ю. Проаналізуйте співвідношення „домашніх заготовок” та імпровізації репортера. Виділіть найцікавіше запитання та відповідь. Обґрунтуйте свій вибір.

Вправа 13

Прочитайте промову-звернення американського письменника І. Фолкнера до випускників університетської середньої школи в Оксфорді.

Проаналізуйте її (тема та мета, інформаційна, ідейна насиченість, проблемність, дидактизм, чіткість та цілісність композиції, мовностилістичний аналіз, образ оратора, впливовість промови).

Підготуйте промову „Звернення випускника ВНТУ до першокурсників”.

Багато років тому, до вашого народження, один мудрий француз сказав: „Якби молодість знала, якби старість могла”. Ми так розуміємо значення цих слів: коли ти молодий, у тебе вистачає сили зробити все, що завгодно, але ти не знаєш, що робити. Потім ти постарів, досвід і спостереження багато чому навчили тебе, але тобі вже все одно; ти втомився, ти всього боїшся і хочеш тільки аби тебе залишили у спокої; у тебе немає ні сил, ні бажання перейматися несправедливостями, якщо вони не торкаються тебе особисто.

У вас, юнаків та дівчат, що зібралися в цьому залі і в тисячах таких залів по всьому світу, стане сил змінити землю, назавжди врятувати її від війни, несправедливості і страждань – якщо ви будете знати, як і що робити. А за словами старого француза, оскільки ви молоді і не знаєте, що робити, вам це повинен пояснити хтось сивоволосий, що стоїть нині перед вами.

Але, здається, він ще не такий старий і мудрий, як можна подумати, дивлячись на його сивину. Він не готовий дати вам просту відповідь, лекало. Але готовий поділитися своїми переконаннями. Страх – ось що нам сьогодні загрожує. Не атомна бомба, і навіть не страх перед нею, тому що, якби вона впала сьогодні на Оксфорд, вона вбила б нас, і все – а це не так багато: вбивши нас, вона позбавила б себе влади над нами, яка тримається на страхові, на тому, що ми її боїмося. Ні, небезпека для нас не в цьому. Небезпека для нас – ті світові сили, які використовують страх людини, щоб позбавити її індивідуальності, духовності; подачками і залякуванням намагаються низвести її до стану немислячої маси, дають їй безкоштовну їжу, яку вона не заробила, знецінені гроші, заради яких вона не трудилася, – всі ті економічні, ідеологічні, політичні системи, як би вони себе не іменували і де б вони не знаходились – в Америці, в Європі, в Азії, – які готові перетворити людину в слухняну масу заради власного

звеличення та могутності або через те, що самі розгублені і бояться чи не вірять людській сміливості, стійкості, здатності до самопожертви.

Ось чому ми повинні чинити опір, якщо хочемо змінити землю і зробити її мирною та безпечною для людини. Не людська маса врятує Людину. А сама людина, створена за образом божим – наділена здатністю і бажанням відрізняти добро від зла, праве від неправого і цим спроможна врятувати себе – бо заслуговує спасіння: Людина, особистість, чоловіки та жінки, які ніколи не допустять, щоб їх обманом, страхом і подачками примусили відмовитися від свого не тільки права, але й обов'язку відрізняти справедливість від несправедливості, мужність від боягузтва, жертвність від жадібності, співчуття від егоїзму; які завжди будуть вірити не тільки в право людини звільнитися від несправедливості, жадібності й брехні, але й в обов'язок людини, в її відповідальність за те, щоб творилась справедливість, торжествувала правда та співчуття.

Тому ніколи не бійтеся. Ніколи не бійтеся підняти голос на захист чесності, правди та співчуття, проти несправедливості, брехні та жадібності. Якщо ви – не тільки ті, які зібрались сьогодні в цьому залі, а й ті, хто ще збереться в тисячах таких же залів по всій землі, і завтра, і через тиждень, – зробіть це не як клас чи класи, а як індивідууми, чоловіки та жінки, ви зміните світ. І тоді всі наполеони, гітлери, цезарі, муссоліні, всі тирани, котрі прагнуть влади і поклоніння, і просто політики, і пристосуванці, розгублені, темні чи злякані, котрі користувалися, користуються чи розраховують скористатися страхом чи жадібністю людини, щоб уярмити її, – всі вони за одне покоління зникнуть з лиця землі. 1951р. Уільям Фолкнер. *Звернення до випускників університетської середньої школи в Оксфорді (Міссісіпі)*. //У. Фолкнер *П'єстрые лошадики: Повести и рассказы*. –М., 1990. – С. 526-527.

Вправа 14

Підготуйте переконувальну промову на одну з тем:

- 1) „Жорстокість веде до пекла” (індійське прислів'я).
- 2) „Ніяке добро не пропаде дарма” (індійське прислів'я).

При створенні промови використайте так звану кільцеву композицію, коли вступна та заключна частини прямо пов'язані (наприклад: вступ – запитання; закінчення – відповідь; вступ – інтрига; закінчення – розв'язка; вступ – аргумент від супротивного; закінчення – спростування тощо).

Вправа 15

Доберіть аргументи або контраргументи до даних тез.

1. Народжений повзати літати не може (М. Горький).
2. Автомобіль не розкіш, а засіб для пересування (І. Ільф та Є. Петров).
3. Релігія є опіум народу (К. Маркс).
4. Гроші псують характер (Е.-М. Ремарк).
5. Без здорового глузду правила моральності ненадійні (М. Пирогов).

6. Хто вмiє – робить. Хто не вмiє – навчає (Б. Шоу).
7. Людина у злиднях не вiльна (Ф. Рузвельт).
8. Всякий жадiбний є нужденним (Г. Кониський).
9. Бездiлля породжує грiх (П. Могила).
10. Не шукай щастя за морем (Г. Сковорода).

Вправа 16

Перекладiть українською мовою висловлювання М.М. Пришвина.

Напишiть мiнi-твори – тлумачення до цих авторських означень.

Поезия – это чем люди живут и чего они хотят, но не знают, не ведают и что надо им показать, как слепым.

Творчество – это воля к ритмическому преобразению хаоса.

Культура – это связь людей в пространстве и времени.

Вправа 17

Напишiть стислий твiр-опис на одну з запропонованих тем:

1. Студент слухає лекцiю.
2. Студент пише контрольну роботу.
3. Обличчя щасливої людини .
4. Почуття втоми.
5. Родинний святковий обiд.

Вправа 18

Прочитайте даний текст. Чи можна назвати його промовою? Обґрунтуйте вiдповiдь. Підготуйте промову „Похвальне слово учителю”, з якою ви могли б виступити у рiднiй школі на зустрічі випускникiв.

Все найрiдніше, найдорожче, наймиліше увiбрало в себе слово вчитель. Нижним серцем і свiтлим розумом обдаровують нас вчителі. Нарiжний камiнь педагогiчного покликання – це глибока вiра в можливість успішного виховання кожної дитини. Першi в царині знань кроки ми робимо з допомогою учителя. Адже учитель – це творець духу творчості в навчанні і вихованні. Потрапляючи в стiни школи першокласники вiдкривають свiт знань, і вчитель робить так, щоб ніщо не пригнітило, не знiвечило, не вбило в маленькій людині гарного, доброго, людського. Як про рiдних батькiв, так і про вчителiв кажуть, що вони – доля дитини. А значить доля кожного з нас. Батьки дарують життя, а вчителі знання, силу і розум, аби йти-летіти далі життєвими просторами.

Вправа 19

Прочитайте студентську промову агiтацiйного характеру „Проти курiння”. Проаналізуйте її. Підготуйте власну промову на дану тему.

Шановні друзі, мої однокумцi і, насамперед, ті, хто мислить і чинить

інакше! Звертаюся до вас зі словами на захист життя, в якому немає місця курінню.

Згадаймо початок тютюнової історії. На європейців, що разом з Колумбом привезли додому з відкритої ними землі жахливе зілля, та на їх перших послідовників дивилися з великою підозрою: якщо людина випускає з рота та носа дим, то вона зв'язалась з нечистою силою. Сьогодні людина, що випускає з себе дим, нікого не лякає. На жаль, вона стала ознакою сучасного суспільства. Але, як і сотні років тому, тютюн продовжує отруювати людей. Це факт незаперечний, доведений наукою.

Я згадаю лише те, що мене самого надзвичайно вразило. Найшкідливіша речовина в цигарках – нікотин – за своєю дією на організм стоїть поряд з синильною кислотою. Рятує курця від швидкої смерті лише те, що отрута потрапляє в організм малими дозами і поступово стає його часткою, спричиняючи звикання. Крім нікотину в тютюні виявлено ще 1200 шкідливих речовин. Якщо курець набере в легені диму і видихне його через білу тканину, на ній залишиться руда пляма тютюнового дьогтю. Коли цим дьогтем змазати кілька разів вухо зайця, в того розвинеться ракова пухлина. Ви скажете: „То ж заєць, а не людина!” А я нагадаю: „Серед хворих на рак легенів - 95% курців”. Більш того, куріння негативно впливає не тільки на легені, вражається статева система, нирки, головний мозок, печінка, сечовий міхур та інші органи. Пам'ятаєте вислів „Крапля нікотину вбиває коня”. То це, виявляється, неправда! Крапля нікотину вбиває трьох коней, і ця крапля міститься всього в 10 цигарках. Отож, я обрав життя без куріння і пишаюсь цим. Я не дозволив тютюну руйнувати моє тіло та душу і закликаю вас зробити те саме.

Вправа 20

Прочитайте епідейктичну промову студента „Похвальне слово каві”. Дайте їй оцінку. Які помилки в промові ви помітили? Напишіть „Похвальне слово” (можна гумористичного характеру) будь-якому іншому продуктові чи страві: вода, молоко, сіль, хліб, сало, борщ тощо.

О, кава! Саме зараз, як ніколи, я відчуваю необхідність подякувати тобі за ті миттєвості натхнення, коли спалахують наче блискавки нові ідеї, за підтримку у безсонні ночі, проведені за виснажливою роботою, за енергію, яку дарувала ти мені, даючи змогу долати життєві перешкоди.

Ти буваєш гірка і солодка, гаряча і тепла, міцна і ароматна, натуральна і розчинна, і навіть без кофеїну – але завжди ти неповторна і непередбачувана. Скількома винаходами, оригінальними ідеями і незвичайними рішеннями я завдячую тобі.

Бувають моменти у житті, коли ми не відчуваємо себе досить вільно і комфортно, коли доводиться робити те, чого не бажаєш, коли мозок бунтує проти одноманітності та відмовляється працювати, коли руки опускаються під тиском життєвих негараздів, коли просто не знаєш, що робити. В такі хвилини найкращим для мене завжди була розмова з товаришем за

філіжанкою твого божественного напою. І вихід із скрутної ситуації приходив сам собою, наче вечірня прохолода після виснажливого спекотного дня.

Що є кращим за каву у дощову негоду, коли настрої зіпсовані, летять шкереберть наполеонівські плани на вихідні, і не залишається нічого іншого, як замислитись над власним життям, власними вчинками, заглибитись у читання книг?

Я п'ю і славлю тебе, каво! Бо розливаєшся ти по тілу енергетичною лавою. І серце починає радісно стукотіти, мозок напружено працювати, відчуття загострюються, світ стає кращим і цікавішим. Життя триває!

Вправа 21

Прочитайте урочисті промови студентів з нагоди Дня незалежності України. Дайте їм оцінку, виявіть недоліки. Подумайте, чому промови, написані різними студентами, у різні роки, виявились досить схожими?

Виберіть одну з даних промов і спробуйте переробити та доповнити її з урахуванням вашого власного погляду на свято Незалежності. Продумайте ті фрагменти-„родзинки”, які зроблять промову яскраво індивідуальною та більш змістовною.

I. Сьогодні ми святкуємо 10-ту річницю проголошення незалежності України. Наш народ пройшов довгий і важкий шлях до створення власної держави. Який би період історії ми не взяли, завжди Україна була поділена на різні частини. Майже завжди її сини опинялися по різні боки барикад, які були створені амбіціями інших держав, інших народів.

Об'єднанням України і проголошенням її незалежності здійснена багатовікова мрія нашого народу. Адже в усі часи знаходились провідники ідеї створення соборної української держави. Згадаймо добрим словом гетьмана Богдана Хмельницького, який підняв весь український народ на боротьбу за вільну Україну. Згадаймо гетьмана Івана Мазепу, який разом з козацьким військом виступив проти московського гноблення, і, незважаючи на поразку, посіяв зерно волі і свободи, яке проросло в подальші часи. Не можна не згадати сьогодні знаменний день 22 січня 1918 року – День злуки українських земель в єдину державу, яка, хоч і проіснувала недовго, але залишила народові надію на здійснення віковичної мрії.

Сьогодні, в День Незалежності України, маємо з глибокою вдячністю згадати тих людей, а їх мільйони, які віддали свої життя за ідею соборності та державності України, але імена яких залишилися невідомі історії. Пам'ять про кращих синів і дочок нашого народу має жити в нас і кликати до здійснення патріотичних задумів.

Я вірю в здатність нашого народу подолати всі існуючі труднощі, вірю, що Україна посяде достойне місце серед інших країн світу.

Квітнути в віках тобі, рідна ненько Україна! Слава Україні!

II. Сьогоднішнє свято є закономірним продовженням справи наших дідів і прадідів. До нього Україна йшла довгим і звивистим шляхом. Стояли над Україною орди татар, литовські князі, польська шляхта, врешті-решт, московські царі. Але Україна продовжувала боротися за свою свободу і народжувала все нових і нових борців.

Одні боролися мечем – серед них варто згадати велетнів духу Богдана Хмельницького, Івана Мазепу, Степана Бандеру та багатьох тих, чийх імен ми ніколи не дізнаємось. Інші боролися разючим словом – це Тарас Шевченко і Леся Українка, Василь Стус і Ліна Костенко. Завдяки їм ми маємо сьогодні нагоду святкувати дванадцяту річницю незалежності України.

Дехто скаже: „Та що нам дала ота незалежність?” А я відповім: „Маємо те, чого не мали наші діди й батьки, маємо те, до чого вже встигли звикнути, – СВОБОДУ!”

Тож пам'ятаймо, якою ціною здобута ця свобода. І нехай славиться вільна держава Україна!

Вправа 22

Прочитайте текст урочистої промови Й. Сталіна „До Міжнародного жіночого дня”. Проаналізуйте зміст. Як відтворена у даному тексті політична ідеологія тогочасного суспільства. Зробіть лексико-стилістичний аналіз тексту. Зверніть увагу на „революційну” семантику слова „жінка”. Напишіть вітальну промову з нагоди свята весни (на честь усіх жінок України, мами, сестри, коханої).

Жоден великий рух пригноблених не обходився в історії людства без участі трудящих жінок. Трудящі жінки, найбільш пригноблені з усіх пригноблених, ніколи не залишалися й не могли залишатися осторонь великого шляху визвольного руху. Визвольний рух рабів висунув, як відомо, сотні й тисячі великих мучениць та героїнь. В рядах борців за визволення кріпаків стояли десятки тисяч жінок-трудівниць. Не дивно, що революційний рух робітничого класу, наймогутніший з усіх визвольних рухів пригноблених мас, привертав під свій прапор мільйони трудящих жінок.

Міжнародний жіночий день є показником непереможності і провісником великої майбутності визвольного руху робітничого класу.

Трудящі жінки, робітниці і селянки, є величезним резервом робітничого класу. Резерв це є добра половина населення. Чи буде жіночий резерв за робітничий клас чи проти нього, – від цього залежить доля пролетарського руху, перемога або поразка пролетарської революції, перемога або поразка пролетарської влади. Тому перше завдання пролетаріату і його передового загону, комуністичної партії, полягає в тому, щоб провести рішучу боротьбу за визволення жінок, робітниць та селянок під прапором пролетаріату.

Міжнародний жіночий день є засобом завоювання жіночого трудового резерву на сторону пролетаріату.

Але трудящі жінки є не тільки резервом. Вони можуть і повинні стати – при правильній політиці робітничого класу – справжньою армією робітничого

класу, що діє проти буржуазії.

Викувати з жіночого трудового резерву армію робітниць і селянок, яка діє пліч-о-пліч з великою армією пролетаріату, – в цьому друге і вирішальне завдання робітничого класу.

Міжнародний жіночий день повинен стати засобом перетворення робітниць і селянок з резерву робітничого класу в діючу армію визвольного руху пролетаріату. Хай живе Міжнародний жіночий день!

Й.Сталін До Міжнародного жіночого дня. "Правда" №56, 8 березня, 1925 р.

Вправа 23

Прочитайте лист видатного українського педагога В.О. Сухомлинського з книги „Листи до сина”. Зробіть риторичний аналіз даного тексту. Підготуйте промову дидактичного характеру на загальну тему „Емоційна сфера людини”. Конкретизуйте тему і мету вашої промови.

Доброго дня, дорогий сину! Я дуже радий, що лист про самовиховання викликав у тебе такий жвавий інтерес. Ти дуже тонко підмітив одну рису сучасної молоді людини (та й не тільки молоді) – велику, іноді хворобливу нервову збудженість. Я впевнений, що багато конфліктів, нерідко сварки між людьми, виникають тому, що люди не вміють керувати своїми почуттями, або – що ще гірше – зовсім не виховують свої почуття.

А виховувати в собі свою емоційну сферу – це в наш час питання щонайсерйозніше, особливо для молоді. Впродовж тисячоліть життя людини визначалося переважно м'язовою силою й такими властивостями нервової системи, як наполегливість та жорстокість. А в останні десятиліття життєздатність людини залежить майже виключно від найтонших і найскладніших механізмів нервової системи. І ці механізми дуже уразливі. Років два тому, ти, напевне, пам'ятаєш, сталася у нас в селі така пригода. Зустрілися три друга: курсант військового училища, молодий робітник та студент. Зраділи зустрічі. І ось хтось комусь сказав не зовсім приємне слово, пристрасті розігралися, від слів хлопці перейшли до бійки... Побилися, їх забрали в міліцію, заспокоївшись, молоді люди із здивуванням стали згадувати: що ж призвело до бійки? Через що все почалося? І не могли згадати. Ось до чого призводить велика нервова збудливість. Поведінка людини у сучасному світі залежить у вирішальній мірі від найтонших найчутливіших сфер, що регулюють мислення та почуття. Отож, зараз виняткову увагу слід приділяти вихованню почуттів. Що ж робити, як практично керувати своїми почуттями? Головне, що треба пам'ятати кожній молодій людині, – не поповнювати убогість думки грубими почуттями. <...>

Пам'ятай, що джерело витонченості почуттів, необхідних людині, як повітря, – у витонченості думок, у благородстві інтелекту. Почуття ушляхетнює думку, але істинно людське почуття не може існувати без думки – з думки воно народжується, думкою воно насичується, думкою воно живе. Завдяки багатству думки, воно, людське почуття, стає самостійною силою духовного світу людини.

Розділ 3. *Елокуція*

Оратор, що пропонує слухачам промову, має ставити перед собою три завдання: запропонувати певний матеріал (інвенція), розташувати цей матеріал так, щоб його було легко сприймати (диспозиція), а також „подати” матеріал у певний спосіб, тобто добирати для нього найкращу словесну форму.

За словесну форму відповідає третій розділ риторики – елокуція. Іноді в літературі можна зустріти поняття орнація замість елокуція. Така назва не відповідає повному змісту даного розділу риторики. Адже елокуція ще з античних часів передбачала: підбір доцільних мовних засобів (*aptum*), граматичну правильність мовлення (*puritas*), ясність думки (*perspexitas*), і лише потім якість висловлювання (*ornatus*). **Елокуція** передбачає вираження думки в дієвій словесній формі, яка становить собою систему комунікативних якостей мовлення (правильність, точність, виразність, ясність, стислість, доцільність).

Першою ознакою мовлення, якій підпорядковуються всі інші, є **правильність**. Замисліться над словами Цицерона: „Вміти правильно говорити ... ще не заслуга, а не вміти – вже ганьба, тому що правильне мовлення, по-моєму, не стільки достоїнство (чеснота) вправного оратора, скільки властивість кожного громадянина”. Крім того, саме правильність мовлення забезпечує взаєморозуміння. Отже, що таке правильне мовлення? Це мовлення, що відповідає встановленим правилам, нормам літературної мови. Як найважливіші в публічному мовленні (тому що найпомітніше порушення саме цих норм) можна назвати лексичні, граматичні, орфоепічні норми.

Лексичні норми передбачають розрізнення значень і семантичних відтінків слів, а також закономірності лексичної сполучуваності.

Часто лексичні помилки виникають внаслідок плутання слів близьких за звучанням. Наприклад: *пам'ятник - пам'ятка; формувати – формулювати; декораційний – декоративний; рятівник – рятувальник; заступник – замісник; посмішка – усмішка; талан – талант; громадський – громадянський.*

Лексичні помилки в українському мовленні можуть бути пов'язані з проблемою українсько-російської двомовності (явище інтерференції). Кілька прикладів:

неправильно: *вклонятися* від обов'язків (рос. уклоняться) – правильно: *ухилитися* від обов'язків, укр. вклонятися = рос. кланяться;

неправильно: *лишитися* батьківських прав (рос. лишиться) – правильно: *позбавити, відібрати* батьківські права, укр. лишитися = рос. остаться;

неправильно: *мешкати* з відповіддю (рос. мешкать) – правильно: *зволікати, гаятися, баритися*, укр. мешкати = рос. проживать, жить.

Російське „*отношение*” перекладається українською п'ятьма

словами: *відношення катета до гіпотенузи, взаємини між батьками, дружні стосунки, відносини між країнами, гарне ставлення*. Перевірте, чи правильно ви говорите: *відсутність-присутність людей, брак-наявність речей, явищ, укласти угоду, я рахую гроші, але я вважаю, що..., товарний облік, моральне обличчя*.

Лексичні помилки пов'язані також з неправильним (невиправданим) сполученням слів. Ось як написав про це А.Ф. Коні у післямові до книги П.Сергеїча „Искусство речи на суде”: „Недавно в газетах было напечатано объявление: „актёры-собаки” вместо „собаки-актёры”. Стоит переставить слова в народном выражении „кровь с молоком” и сказать „молоко с кровью”, чтобы увидеть значение отдельного слова, поставленного на своё место”. Ще кілька прикладів. Правильно: *мати значення та грати роль*, а не *напаки; взяти участь і брати участь*, а не прийняти, приймати участь. Помилкою є тавтологічні сполучення: *своя автобіографія, вільна вакансія, колеги по роботі, великий мегапростір*.

Граматичні норми передбачають вибір правильної синтаксичної форми, правильного закінчення. Наприклад: *ректор університету, командир полку, уривок з тексту, немає екзамену, зміна принципу, ремонт пароплава*.

Слід пам'ятати, що в російській та українській мовах одні і ті ж слова можуть належати до різних родів: *чужий біль* нікому не болить (рос. чужая боль); у дворі *злий собака* (рос. злая собака), *в далеку путь* (рос. далекий путь).

Під впливом російського в українському мовленні поширені помилки, пов'язані зі вживанням прийменників. Наприклад: рос. шкаф для одежды – укр. шафа на одєжу. Прийменник для, як пише Б. Антоненко-Давидович у книзі „Як ми говоримо” (цю книгу варто проштудіювати), вживається, коли йдеться про певну річ, призначену для людини, для тварини, чи якоїсь ширшої потреби: „Не для пса ковбаса, не для кицьки сало. Для загального добра”. Ще кілька прикладів: рос.болеть гриппом – укр. хворіти на грип; рос. по происхождению украинец – укр. за походженням; з походження, родом українець (останній варіант – найкращий).

Дуже важливо для оратора дотримуватися **орфоепічних норм** – норм наголошування та вимови. Президент СРСР Горбачов М.С. говорив: „угл**У**бить и н**А**чать перестройку”, „укр**А**инский народ”. І саме про його мовлення були складені перші анекдоти. Іноді чуємо неправильне: ш**О**фер, ц**Є**мент, кв**А**ртал, кат**А**лог, кіл**О**метр. І якщо правильне – шо**Ф**ер, цем**Е**нт, кварт**А**л, кілом**Е**тр – звучить частіше, то те, що кат**А**логів не буває, є лише катал**О**ги, знають не всі. Запам'ятайте також: завд**А**ння, навч**А**ння, запит**А**ння, вид**А**ння. Під впливом російської мови в українському мовленні з'являються помилки при вимові числівників 70, 80, 11, 14 (правильно: *сімдесят, вісімдесят, одинадцять, чотирнадцять*).

Негативно сприймається слухачами й неправильна вимова. Слід

пам'ятати, що в українському мовленні майже відсутня якісна редукція (тобто, як пишемо, так і читаємо). Наприклад, „Галава Верховної Ради” – так українською не говорять.

Психологи свідчать: порушення мовних норм, особливо грубі помилки у мовленні оратора, які, як кажуть, „ріжуть вухо”, зменшують довіру слухачів до нього. Отже вимога правильності – основна вимога до ораторського мовлення.

Але говорити правильно ще не означає говорити гарно, для гарного мовлення, зазначає український мовознавець Н. Бабич, необхідне й уміння відібрати в конкретній ситуації спілкування найбільш доречний, стилістично й експресивно виправданий варіант літературної норми.

Російський знавець культури мовлення Л. Скворцов (дивись його книгу „Актуальные проблемы культуры речи” – М., 1970) говорить про правильність мовлення і культуру мовлення як про два щаблі оволодіння мовою. Оцінки варіантів на рівні правильності: правильно – неправильно, по-українськи – не по-українськи. Оцінки варіантів на рівні культури мовлення інші: краще – гірше, точніше, доречніше, виразніше тощо.

Важливою ознакою культури мовлення, особливо публічного, є **точність** і, відповідно, **ясність**. В античних керівництвах з красномовства першою і основною вимогою, що висувалась до промови, була вимога ясності. Аристотель вважав, що якщо промова неясна (незрозуміла), то вона не досягає мети. Точність мовлення пов'язана з умінням ясно мислити („Хто ясно мислить – ясно викладає”), зі знанням предмета мовлення, зі знанням точних значень слів. Точність мовлення – це сувора відповідність слів тим предметам, явищам дійсності, які вони позначають. Точність мовлення залежить й від позамовних, екстралінгвістичних факторів. Зокрема, Н. Бабич зазначає, що чим гармонійніші інтелектуальні рівні промовця і слухача, тим вища гарантія точного сприйняття інформації; чим вищий цей інтелектуальний рівень, тим простіші засоби мови потрібні промовцеві, щоб висловитись точно.

Реалізується точність передусім лексичними ресурсами мови, в першу чергу, за допомогою синонімів. *Синоніми* – слова близькі за лексичним значенням, але відмінні відтінками цього значення, або емоційно-експресивними чи стилістичними можливостями. Пригадайте міркування трунаря Безенчука з “12 стільців” про те, як можна померти: “Вот вы, например, мужчина видный, возвышенного роста, хотя и худой. Вы, считается ежели, не дай бог, помрёте, что *в ящик сыграли*. А который человек торговый, бывшей купеческой гильдии, тот значит, *приказал долго жить*. А если кто чином поменьше, дворник, например, или кто из крестьян, про того говорят: *перекинулся* или *ноги протянул*. Но самые могучие когда помирают, железнодорожные кондуктора или из начальства кто, то считаются, что *дуба дают*.”

– Ну а когда ты помрёшь, как про тебя мастера скажут?

– Я – человек маленький. Скажут: “*гигнулся* Безенчук”. А больше

ничего не скажут. Мне дуба дать или сыграть в ящик невозможно: у меня комплекция мелкая...”

Аби точно передати думку слід добирати найбільш точні слова з синонімічних рядів, враховуючи предметно-понятійну, емоційно-експресивну відповідність слова предмету (явищу). Наприклад, слід розуміти, відчувати, як треба сказати: відомий письменник чи славетний письменник; естрадний співак чи зірка естради; ірраціонально чи безглуздо; йти чи сунути, лізти, волочити ноги; радіація чи невидима смерть; нерозумний чи дурень; бандит чи правопорушник; шпигун чи розвідник; сумувати чи побиватися; недостойний чи негідний; розсердитися чи розгніватися.

Ось які помилки зустрічаються, на жаль, у студентських роботах. Спробуйте виправити їх: 1) *Серце починає битися з великою напругою.* 2) *Він здатний до виконання будь-яких завдань.* 3) *Музикант блискуче виконав як віртуозні твори Ліста, так і романтичні твори Шопена.* 3) *Шопен жив у міграції.* 4) *Хто з історичних персонажів відкопав Трою.* 5) *Особистість – дзеркало душі.* 6) *У мене від цього заняття залишились чудові думки у свідомості. Мені більше подобаються інші види стилів музики.* 7) *Ця фраза не завжди має рацію, вона іронізує нашу поп-музику.* 8) *Вокальне мистецтво змушує задуматись над думками викритими в композиції.* 9) *Які передачі, на Вашу думку, являються для інтелектуального розвитку?* 10) *Який відбиток внесла помаранчева революція в історію України?* 11) *Чи вважаєте Ви, що в Україні присутня проблема гендеру?* 12) *Прохання, покажіть широкоекранний фільм закордонного характеру.*

Доречно буде тут згадати міркування російського поета М. Некрасова (з листа до Л. Толстого): „Мне жаль моей мысли, так бедно я поймал ее словом. Изорвать хочется – чувствую тоскливость, которую Вы, верно, знаете – хочется сказать, а не сказывается. Бывало, я был к себе неумолим и просиживал ночи за пятью строками. Из того времени я вынес убеждение, что нет такой мысли, которую человек не мог бы заставить себя выразить ясно и убедительно для другого, и всегда досадно, когда встречаю фразу „нет слов выразить” и т.п. Вздор! Слово всегда есть, да ум ленив”.

Дуже важливою є вимога точності в науковому мовленні: тут вона пов’язана з точністю вживання **термінів**. В процесі викладу наукового матеріалу оратору варто переконатись (перевірити) чи однаково він та його слухачі розуміють використані ним терміни, (можливо, аудиторії варто спочатку пояснити значення, суть даних термінів, понять). Загалом, слід пам’ятати, що не варто наукову доповідь перенасичувати складними поняттями, термінами, формулами. „Формула гарна лише тоді, коли вона допомагає наочніше зрозуміти думку або ідею, а не тоді, коли з її допомогою хочуть „справити враження” на неосвічену людину” – справедливо зауважує Д. Будагов.

Логічність мовлення – ще одна важлива ознака культури мовлення. Логічність проявляється на рівні висловлювання (речення) та на рівні тексту.

Умови логічності на рівні висловлювання пов'язані з правильною (логічною, несуперечливою) сполучуваністю слів. Приклади алогізмів: *людина з гарною усмішкою і великим досвідом роботи; письменники і поети (родове і видове поняття, правильно: прозаїки і поети), судова і грецька риторика.*

По-друге, логічність на рівні висловлювання досягається правильним порядком слів. Актуально речення розділяється на 2 компоненти: *тему* (відоме, старе) і *рему* (невідоме, нове). Логічна побудова стилістично нейтрального речення в українській мові вимагає, щоб тема передувала ремі. Актуально виражена (висловлена) інформація тяжіє до кінця речення.

Н: 1) Нам зробили зауваження.

тема *рема*

2) Зауваження зробили нам.

тема *рема*

Логічність на рівні тексту забезпечується чіткою композицією, методами організації матеріалу.

Особливу увагу слід звернути на науковий текст, він створюється на основі відкритої логічності. Тому в науковому мовленні активно використовуються усілякого роду показники зв'язку (вставні слова, сполучники, фрази-зв'язки): *по-перше, по-друге, по-третє, спочатку, продовжуючи думку, нарешті, отже, це означає, з цього випливає, як наслідок, таким чином, в зв'язку з цим, а також, що стосується, підсумовуючи, слід сказати, слід додати, інакше кажучи, викладені вище міркування дають підстави, крім того, більш того.*

Ще одна ознака культури мовлення – **багатство** (чи **різноманітність**) мовлення. Умовою, що забезпечує багатство мовлення є активний запас мовних засобів, тобто великий словниковий запас, запас моделей словосполучень та речень, запас типових інтонацій. Мовлення тим багатше, чим рідше повторюються в ньому одні й ті ж знаки (слова); мовлення тим багатше, чим різноманітніше воно за своєю структурою. Урізноманітнюється мовлення використанням синонімів, заміною однієї частини мови іншою (дієслова – віддієслівним іменником), заміною слова на фразеологізм тощо. Наприклад: *набути досвіду, стати досвідченим, досвідчена людина, пуд солі з'їсти; кращий, найкращий, кращий за всіх, щонайкращий, Сергій, він, мій друг, цей герой.* Урізноманітнювати слід і сполучні засоби: *і – та – й, але – та, щоб – аби, який – що, тоді як – у той час як, тому що – через те що, оскільки, позаяк.*

Багатство словникового запасу важливе для оратора й тому, що дає можливість уникнути штампів, які стандартизують мовлення, роблять його безбарвним, сухим, мертвим. Приклади штампів (канцеляризмів): *у справі підвищення, з боку керівництва, з боку держави, втілити в життя,*

прискореними темпами, забезпечити належний порядок, фактор часу, враховуючи вищесказане.

К. Чуковський висміює канцелярську мову (канцелярит) у книзі “Живой как жизнь”. Ось лише два приклади з цієї книги: „Ты по какому вопросу плачешь, девочка?” „В силу слабости его мировоззрения”.

У книзі „Мова – явище космічне” Павло Мовчан аналізує причину тотального розповсюдження „канцеляриту”. Це, на його думку, хвороба тоталітарного режиму: страх сказати не те, що треба, не так, як потрібно. Саме тому й були тексти періоду радянського застою сухими, нецікавими, а відтак складними для сприйняття. Приклад: „Необхідне істотне підвищення дієвості системи й механізму розповсюдження художніх цінностей, забезпечення більш широкого доступу народу до творів літератури та мистецтва, більш оперативне засвоєння ним естетичного багатства суспільства” (з газети). Така канцелярська мова свідчить, за словами П. Мовчана, „про атрофованість свідомості, не спроможної до створення життєздатних мовних контекстів”.

Варто згадати таку ознаку мовлення оратора як **стилість**. Замисліться над словами С. Маршака: „Как лишний вес мешает кораблю, так лишние слова вредят герою. Слова „Я вас люблю” звучат порою сильнее слов „Я очень вас люблю”. А пам’ятаєте, як говорив герой І. Бабеля Беня Крік: „Беня говорил мало, но Беня говорил смачно. Беня говорил мало, и хотелось, чтобы он сказал ещё что-нибудь”. Можливо, Беня Крік знав, що “таємниця нецікавого у тому, щоб сказати все” (Вольтер). Отож, якщо ви були стислими у словах, а промова все одно виявилась завеликою, перевірте, можливо, слід звузити коло питань. П. Проховщиков про таку ситуацію писав: „Якщо треба довести, що два по два чотири, чи варто додавати, що три по три дев’ять?” Можливо, слід зменшити кількість прикладів, там, де ви наводите 3 приклади, залишіть 1, найяскравіший. Якщо ви розповідаєте якусь історію, викиньте усі зайві деталі, подробиці, другорядні події, сюжет маєте розгортати динамічно і швидко, зменшіть кількість описів. Якщо ви готуєте агітаційну, переконуючу промову, перевірте кількість аргументів – відкиньте слабкі, ненадійні аргументи, велика кількість доказів втомлює і викликає недовіру. Слабкі аргументи, привертаючи до себе увагу, зменшують довіру до всіх інших доказів. Тому не слід боятися, що аргументів мало, головне: не їхня кількість, а якість, сила. Перевірте також вступну і прикінцеву частини вашої промови. Іноді варто зробити їх короткими, як афішу. Пам’ятаймо мудру настанову наших предків: „Вчись коротко говорити, зумій море в глек вмістити”.

Надзвичайно важливою є ще й така ознака ораторського мовлення, як **виразність**. Досягається ця виразність використанням у мовленні спеціальних засобів. Власне, описом, класифікацією чисельних засобів виразності і займалась елокуція. Пам’ятаємо, елокуція дає відповідь на третє послідовне запитання в процесі підготовки промови: як сказати? І

відповідь на це запитання не лише „Красиво сказати”. Хоча це досить важливо (Квінтіліан твердив, що краса промови сприяє успіху: ті, хто охоче слухають, легше розуміють, скоріше вірять). Краса мовлення підпорядковується головній функції ораторського мовлення – впливу на аудиторію, переконанню аудиторії.

Що розуміється під поняттям „краса ораторської промови”, „виразність ораторського мовлення”? В першу чергу це образність та експресивність, які й досягаються використанням різноманітних риторичних засобів.

Риторичні засоби поділяються на 2 групи: тропи та фігури. Поділ цей досить умовний, античні ритори не створили чіткої класифікації риторичних засобів, не було в них і чіткого обґрунтування розділення на тропи і фігури. Тропи можна назвати лексичними засобами виразності. Формуються вони на основі варіацій лексичних значень слів. Фігури називають синтаксичними засобами виразності. Формуються вони на основі варіацій структур словосполучення, речення, періоду чи кількох періодів.

ТРОПИ

За своєю природою слова у більшості своїй є універсальними, багатозначними. Саме ця властивість слова використовується у тропях.

Тропи (гр. *tropos* „зворот”) – це різноманітні способи вживання слів в переносному значенні, таким чином створюються образи.

Одним з головних тропів вважається **метафора** – перенос назви з одного предмета на інший; заміна прямого найменування словом у переносному значенні. В метафорі, в основі її значення – три елементи: 1) інформація про те, що порівнюється; 2) про те, з чим порівнюється; а також 3) інформація про те, на основі чого створюється порівняння, тобто про рису (ознаку), спільну для обох предметів. Наприклад: *залізний характер* (характер порівнюється з залізом на основі спільної ознаки – твердості); *думки летять* (думки порівнюються з птахами за ознакою швидкого руху).

Метафора, власне, є прихованим порівнянням. Саме в цьому „хитрість” (чи „мудрість”) метафори, адже третій компонент метафори ніколи не називається, він прихований, закамouflований. Слухачу дається можливість самому домислити, віднайти цей компонент. Для оратора це важливо тому, що метафора, як правило, не номінація предмета, а його характеристика. „Розкрутивши” метафору самотійно, слухач легше і швидше з нею погоджується. Крім того, вона на довше запам’ятується слухачам.

Існують різні види метафор. Ми часто вживаємо метафори, не помічаючи їхньої образності (так само, як герой Мольєра, Журден, не підозрював, що говорить прозою). Наприклад: *гострий зір, залізні нерви, закон вимагає, поле діяльності, ніжка стільця, зіткнення думок, золотий*

характер, м'яка людина, загострити питання. Такі метафори називають **стертими**. Врешті-решт вони перетворюються на штампи. Протилежність цим метафорам складають **різкі метафори**, тобто оригінальні, несподівані, образність яких незаперечна. Така метафора – справжня знахідка для оратора. Але варто нагадати: не можна риторичний текст перенасичувати метафорами, адже це не художній текст, у нього інші завдання. Через метафору (так само, як через інші тропи) можна передати основну ідею промови. Запам'ятається образ – запам'ятається ідея.

Ось кілька прикладів використання метафор. „Матюки, аббревіатури, різні *словесні кентаври* – це *мовні тромби*, що призводять до *загальнонаціонального паралічу*” (П. Мовчан). „Викладач – лише „*акушер думки*”, він не може дати думку, а лише навести на неї і полегшити її появу на світ” (П. Лєсгафт, російський педагог, лікар, засновник системи фізичного виховання). „*Національна безтактність дуже часто виростає на добре угноєному ґрунті великодержавного російського шовінізму*” (І. Драч). „*У морі байдужості штормів не буває*” (В. Чемерис). „*Ми досі ще рятуємо дистрофію тіл, а за прогресуючу дистрофію душі – нам байдуже*” (В. Стус).

Важливими, ефективними в ораторській промові є такі тропи, як **порівняння** та **антитеза** (хоча часто їх відносять до фігур, але ж і порівняння, і антитеза ґрунтуються на особливостях лексичного значення слова, порівняння об'єднує поняття, антитеза – роз'єднує). Порівняння – не тільки засіб досягнення образності, але й ефективний спосіб пояснення, адже в порівнянні зіставляються два предмети (явища, поняття), які мають спільні ознаки. Як правило, порівняння тим краще, тим швидше досягає мети, чим воно несподіваніше. “Чим більше розбіжностей у предметах порівняння, тим краще порівняння” (П. Пороховщиков). Приклади:

„*Як свині в багні*, вони насолоджуються, валяючись у нечистотах срібллюбства” (І. Златоуст). „За відмову мою у задумах його [російського царя], убивчих для нашої отчизни, вибито мене по щоках, *як безчесну блудницю*” (І. Мазєпа). „Я гордий, мов козацький предок мій, що перед можними не скинув шапки” (Б. Олійник). „*Душа зруйнована, як Троя, своїх убивць переживе*” (Л. Костенко).

Порівнянням, як і іншими тропами, не слід зловживати, особливо там, де і без нього все зрозуміло. Олексій Толстой давав таку раду молодим письменникам: „Когда я пишу „Н.Н. шел по пыльной дороге”, вы видите пыльную дорогу. Если я скажу: ”Н.Н. шел по пыльной, как серый ковёр, дороге”, ваше воображение должно представить пыльную дорогу и на нее нагромоздит серый ковёр. Не нужно так насиловать воображение читателя.”

Антитеза здійснюється для того, щоб поставити поняття у відношення контрасту, і не тільки ті поняття, які, в принципі, протилежні, але й поняття, що не пов'язані між собою ніякими відношеннями, така антитеза більш ефективна, створюється, таким чином, „гострий смисловий

ефект” (Є. Ключев). Ефективність цієї фігури в тому, що обидві частини антитези взаємно висвітлюють одна одну, думка вирає в силі, при цьому вона подається у стислій формі, що посилює виразність. Наприклад: „Найбільше бо з усіх лих не біль, а ганьба, біль минає, а ганьба довічна” (П. Загребельний). „Не тіло, а душа є людиною” (Г. Сковорода). „Закон паперовий, беззаконня – реальне” (П. Мовчан). „Є сотня мов, а правда лиш одна” (М. Рильський). Антитези і порівняння часто використовуються у прислів’ях: слова, як мед, а діло, як полова; з’їсть за вола, а зробить за комара.

Ще один традиційний троп – **епітет** – образне означення, буквально перекладається як прикладка. Дійсно, епітет додається (прикладається) до предмета як його характеристика. Через епітет можна висловити оцінку предмета, викликати певні емоції у слухачів. Епітет, як правило, метафоричний. „Один вдалий епітет вартий іноді цілої характеристики”, – писав П.Порохоровціков. Приклади:

„І вдача твоя *вбивчо-життєдайна*, і намір твій *жорстокий* та *святий*” (М. Стрельбицький „Поема колорадського жука”), „*пекельний* злочин 11 вересня” „*остогидла* радянськість”, „*кричуща* комфортність”, „*розкріпачене* невігластво” (І. Дзюба), „*зубодробильні* пригоди” (Стругацькі).

Гарний ефект досягається використанням в ораторському мовленні **алегорій** та **уособлень** (вид алегорії). Ці тропи близькі до метафори. Алегорія допомагає перевести думку, ідею, в „картинку”. Як зазначає Є. Ключев, „фокус” алегорії в тому, що уявлення (ідеї, думки), які передаються через картину, зазвичай складні для сприйняття в „первозданному” вигляді, а конкретну „картину”, персоніфікацію легко зрозуміти, до того ж вона надовго залишається у пам’яті. Алегорія часто рівноцінна ґрунтовному опису чи характеристиці, допомагає, таким чином, передати думку стисло. Приклади:

Митрофани вищих навчальних закладів; Дядечко Сем (про Америку); „*Титанік*” (про становище України); *Плюшкін* (про скупу людину). Приклади уособлень: „*Війна харчується грішми, війна звеселяється кров’ю – те саме і до нас було*” (Данило Тупало, релігійний діяч 17 ст.). „*Це лише здається, ніби ми впливаємо на слово, спотворюючи його сутність. Слово мстиве – воно неодмінно за це покарає*” (Павло Мовчан). „*Травень – вічний еретик*” (Іван Драч).

Гіпербола – троп, який визначають як перебільшення. Часто використовується для кількісних характеристик. Приклади: *Я це повторював тисячу разів. Я піду за тобою на край світу.*

Літота – троп, протилежний гіперболі (зменшення). Приклади: *Ні хвилини не відпочиває. В країні ніхто не працює.* Часто гіпербола і літота знаходяться поруч, їх важко роз’єднати: „*Так ніхто не кохав. Через тисячу літ лиш приходить подібне кохання*” (В. Сосюра).

Слід також згадати **іронію** – троп, сутність якого у вживанні слова у

значенні, протилежному буквальному значенню. Використовується з метою прихованої насмішки. Наприклад, „оратор” (про людину, яка не вміє говорити), „атлет” (про хирляву людину) тощо. Іронія виявляє особисте ставлення оратора до предмета мовлення. Користуватися нею слід обережно. Найкраща іронія – іронія над собою.

ФІГУРИ

Як вже було сказано, фігури передбачають трансформацію структури речення. Їх називають синтаксичними засобами виразності, вони сприяють експресивності, динамічності, ясності висловлювання.

Є. Ключев описує у своїй „Риторичній” **мікрофігури** (трансформація структури слова) і **макрофігури** (трансформація структури речення). Прикладом мікрофігур може бути **анномінація** – фігура, смисл якої – знайти подібність у звучанні двох слів, і, використовуючи це, створити третє слово, синтезуючи значення обох даних слів (наприклад: *прихватизація, обмануальна терапія*). Розкриємо сутність найпоширеніших макрофігур.

Важливою в риторичному тексті є **інверсія** – неправильний порядок слів у реченні з метою виразності, передачі відтінків думки. Приклад: „А повстали ми за віру батьків наших, поругану, обльовану нечестивими, повстали за вас, знедолених, і за весь наш в раби, в бидло обернений народ” (з промови Б. Хмельницького, за романом М. Старицького). В даному реченні логічно виділені означення поставлені в нехарактерну для них постпозицію, таким чином саме до них привертається увага.

Силу, динамічність, ритм надає промові **повтор** – фігура, що являє собою повторення одного чи кількох слів, або цілих речень. Повтор створює ефект тиску, напору. Наприклад: „Поки в нас відбирали хліб і майно, ми мовчали. *Поки* нам завдавали болю тілесного, ми терпіли. *Поки* хилили шиї наші під ярмо панське, ми сподівалися виприснути. Та *коли* накладено кайдани на волю нашу, *коли* спробувано уярмити душу нашу, ми взялися за меч...” (з промови Б. Хмельницького, за романом П. Загребельного). Такий повтор називається **анафора**, коли кожне наступне речення починається одним і тим самим словом. Іноді в промові повторюється через певні періоди ціле речення. Як правило, в цьому реченні закладена основна думка, яка, таким чином, закарбовується у пам’яті слухачів. У знаменитій Промові про мрію Мартіна Лютера Кінга повторюється фраза „У мене є мрія”. Цю фразу пам’ятає весь світ.

Важливою фігурою є **риторичне запитання** – ствердження чи заперечення, що подається у формі запитання. Відповідь міститься у самому запитанні. Мета риторичного запитання – активізувати сприйняття слухачів, дати їм можливість домислити самому, щоб підказана думка стала їх власною. Іноді оратор може поставити цілий ряд запитань. Наприклад: „*Браття! Чи ж у вас в жилах тече не та ж кров, що в нас? Чи ж іншому ви молитесь богу? Невже в ваших серцях не озиваються*

стогони закатованих братів, крики наших дружин і сестер? Невже підніметься у вас на захисників України рука, невже підете ви з нашим ворогом нівечити свою матір?” (М. Старицький). Дане речення починається зі **звертання** – риторичної фігури, основна функція якої – привернути увагу слухачів і висловити своє ставлення до них. Ще кілька прикладів: „*Чи ж можна присягати на погибель Вітчизни ?!*” (П. Орлик). „*І хто ж тут на признає, що тиран, який образив так ганебно особу, що репрезентує націю, вважає, звичайно, членів її за худобу нетямущу і свій послід?*” (І. Мазепа). „*Хто поверне в рабство ту країну, де стяг свободи затрепетав?*” (М. Рильський).

Надзвичайно активізує увагу слухачів, додає експресії мовленню така риторична фігура, як **питально-відповідальний хід**. Поставлене оратором запитання активізує увагу слухачів, зацікавлює. Але, головне, ця фігура створює ефект діалогу в монологічному мовленні. Наприклад: „*Як ви гадаєте, які три речі є найцікавішими у світі? Секс, власність і релігія. За допомогою першого ми можемо створювати життя, за допомогою другого ми підтримуємо його, а за допомогою третього ми сподіваємося продовжити його у іншому світі*” (Д. Карнегі). „*Що то за народ, коли за свою користь не дбає і очевидній небезпеці не запобігає? Такий народ неключимістю своєю подобиться, воістину, нетямущим тваринам, од усіх народів зневаженим*” (І. Мазепа).

Активно використовується у публічному мовленні також пряма мова, діалог, цитати, афоризми, прислів'я, літературні приклади. Ці засоби, як правило, теж відносять до риторичних фігур.

Більш докладно про засоби виразності можна прочитати у Є. Ключова, який представив і проаналізував більш як 80 тропів і фігур. Порівняйте його пояснення деяких тропів і фігур з тими, які дають Абрамович С.Д. та Чікарькова М.Ю.

Щодо використання засобів виразності у мовленні слід зробити такі зауваження. Тропи та фігури дуже потужний засіб впливу на слухачів, та зловживати ними перевантажувати ними промову недоцільно і небезпечно. Підкреслено красива промова викликає недовіру до оратора („гарно співає!”).

Крім того, слід пам'ятати, що підвищує планку сприйняття тексту лише вдале застосування засобу виразності, невдале – її опускає. „Текст з невдалим застосуванням засобів виразності визначає мовця як людину нерозумну, а це найтяжчий побічний результат у мовленні”, – вважає О. Зарецька.

Тести для визначення рівня мовленнєвої культури

Орфоепічна культура

Завдання 1

Поставте наголос у словах.

Агент, квартал, каталог, експерт, астроном, навчання, цемент, шофер, одинадцять, гуртожиток, кулінарія, бюлетень, чотирнадцять, визнання, професори, столяр, бюрократія, черговий, батьківський, український, новий, алфавіт, асиметрія, весняний, витрата, оптовий, олень, агрономія, виснага.

Завдання 2

Прочитайте слова, дотримуючись правил української вимови.

Чорний, агітація, оригінальний, безчесний, голова, агрус, щоразу, щоденник, галерея, геній, затишшя, легенда, безпечний, гарячий, збіжжя, гнучкий, узбіччя, казка, ложка, рибка, дуб, легкий.

Завдання 3

Знайдіть і виправте помилки.

Поїхати у Київ, ліки від грипа, концерт оркестру народних інструментів, ректор університета, спогад біллю стискає серце, написавший контрольну роботу, гарний собака, відстаючий студент, дякувати батька, діяти по дорученню, повідомлення прийшло поштою, розмовляти по телефону, виконаний по замовленню, по тій причині.

Завдання 4

Перекладіть на українську мову.

Лучше всех, ехать по полю, плыть по течению, заехать по делу, экзамен по риторике, работать по праздникам, принимать к сведению, кинофильм по роману, поблагодарить друзей, инженер по образованию, по требованию, назвать по имени, приехать в город, налог на прибыль, по собственному желанию, специалист по языку, по просьбе, отличный по качеству.

Лексико-семантична культура

Завдання 5

Розкрийте лексичне значення слів.

Лейтмотив, анахронізм, аномалія, анотація, аншлаг, апофеоз, асиміляція, девальвація, дифірамп, пацифізм, протекція, раритет, фоліант, рецидив, поліглот, дискримінація, боа, ефемерний, імпозантний, аморфний.

Завдання 6

Сформулюйте означення таких понять.

Їжа, стілець, яблуко, доба, мислення, демократія, освіта, агресія, дружба.

Завдання 7

Доберіть по 4 синоніми до кожного зі слів.

Розвиток, мужність, хуртовина, красивий, вередливий, актуальний, старанно, швидко, гніватися, говорити.

Завдання 8

Доберіть по 4 епітети до кожного зі слів.

Погляд, день, жінка, вчинок, повітря, небо, сніг, земля, політика, слово.

Завдання 9

Доберіть антоніми до даних слів.

Абсолютний, абстрактний, авангард, альтруїзм, аналіз, аромат, відважний, ввічливий, визволення, грубий, доводити, достойний, захищати, корисний, ласкавий, людяність, мирний, ощадливий, постійний, природний, різниця, талановитий, уявний, щедрий, чистити.

Завдання 10

Складіть словосполучення чи речення зі словами.

Пам'ятник, пам'ятка; облік, обличчя; талан, талант; робочий, робітник; відношення, відносини; відчинити, відкрити; громадський, громадянський; помірний, поміркований; абонент, абонемент; заступник, замісник.

Завдання 11

Перекладіть на українську мову словосполучення.

Дипломатические отношения, мое отношение к чему-то, общий обзор, общая квартира, принимать участие, принять участие, потеряют сознание, самый лучший, исключительно большое значение, рабочее движение, я считаю, что; несмотря на, международное положение, вертикальное положение, поступить нехорошо, следующий вопрос, в конечном счете, с глазу на глаз, гражданское законодательство, исключительно для тебя, упало давление, упал духом.

Лексико-фразеологічна культура

Завдання 12

Затишіть 10 українських прислів'їв та приказок.

Завдання 13

Розкрийте значення даних фразеологізмів. Складіть з кожним із них речення.

Аргусове око. Нитка Аріадни. Між Сцілою і Харібдою. Домоклів меч. Геростратова слава. Піррова перемога. Погляд Медузи. Посіяти зуби Дракона. Праця Пенелопи. Прокрустове ложе. Ахілесова п'ята. Співати дифірамби.

Завдання 14

Відредагуйте речення.

1. Підсобне господарство університету організувало роботу по систематичному забезпеченню студентської їдальні продуктами харчування.
2. Перед керівництвом заводу стоїть завдання організації справи підготовки кваліфікованих робітників.
3. У плані підготовки до зимового періоду зроблено небагато.
4. Великі зміни намічено зробити в галузі поліпшення підготовки майбутніх інженерів.
5. У студентському середовищі широко поширені деякі негативні тенденції.
6. Конструктори вирішують велику програму підвищення продуктивності праці на заводі.
7. Цей інженер – вроджений керівник.
8. У керівника немає до вас негативних претензій.
9. Студенти мають змогу реалізувати свій відпочинок під час канікул у таборі відпочинку.
10. Колеги по роботі допомогли мені у вирішенні цієї проблеми.

Відповіді

Завдання 1

Агент, квартал, каталог, експерт, астроном, навчання, цемент, шофер, одинадцять, гуртожиток, кулінаря, бюлетень, чотирнадцять, визнання, пофесори, столяр, бюрократя, черговий, батьківський, український, новий, алфавіт, асиметрія, весняний, витрата, оптовий, олень, агрономія, виснага.

Завдання 2

[чорниј], [агі'тац'ія], [ориг'інал'ниј], [безчесниј], [голова], [агрус], [шчоразу], [шчоденик], [галерея], [ген'іј], [затиш'а], [легенда], [безчесниј], [гар'ачиј], [зб'іж'а], [гнучкиј], [узб'іч'а], [казка], [книжка], [рибка], [дуб], [легкиј].

Завдання 3

Поїхати до Києва, ліки проти грипу, концерт оркестру народних інструментів, ректор університету, спогад болем стискає серце, той, хто (який) написав контрольну роботу, гарний собака, студент, який відстає у навчанні, дякувати батькові, діяти за дорученням, повідомлення прийшло поштою, розмовляти по телефону, виконаний на замовлення, з тієї причини.

Завдання 4

Краще за всіх, їхати полем, пливти за течією, заїхати у справах, іспит з риторики, працювати у свята, брати до відома, кінофільм за романом, подякувати друзям, інженер за освітою, на вимогу, назвати на ім'я, приїхати до міста, податок на прибуток, за власним бажанням, фахівець з мови, на прохання, відмінної якості.

Завдання 5

Лейтмотив – основний мотив, основна тема; *анахронізм* – пережиток старовини; *аномалія* – відхилення від норми, неправильність; *анотація* – короткий виклад змісту книги, статті; *анишлаг* – об'ява про те, що всі квитки (на виставу, концерт тощо) продані; *апофеоз* – прославлення когось чи чогось; *асиміляція* – уподібнення; *девальвація* – знецінення; *дифірамб* – перебільшена похвала; *пацифізм* – рух, світогляд, що ґрунтується на засудженні будь-яких воєн; *протекція* – покровительство кому-небудь у чому-небудь; *раритет* – рідкісна річ; *фоліант* – книга великого формату; *рецидив* – повторний прояв чого-небудь, зокрема хвороби; *поліглот* – людина, що знає багато мов; *дискримінація* – обмеження у правах, позбавлення рівноправ'я; *боа* – жіночий шарф із хутра чи пір'я; *ефемерний* – скороминущий, примарний, нереальний; *імпозиантний* – той, хто здатний імпонувати, справляти позитивне враження, викликати повагу; *аморфний* – безформний.

Завдання 6

Їжа – продукти харчування, що використовуються твариною та людиною для підтримки життєдіяльності, відновлення витраченої енергії. *Стілець* – предмет меблів, призначений для сидіння, зі спинкою; розрахований на одну людину. *Яблуко* – плід яблуні, шароподібний, соковитий, кисло-солодкий, багатий на вітаміни. *Доба* – період обертання Землі навколо Сонця, що дорівнює 24 годинам. *Мислення* – здатність людини відтворювати оточуючий світ (дійсність) в образах, поняттях, судженнях. *Демократія* – політичний устрій держави (форма влади), що ґрунтується на принципах розподілення влади, виборності представників органів влади, на загальному виборному праві усіх громадян. *Освіта* – процес розвитку людини шляхом здобуття знань, умінь, навичок; сукупність знань. *Агресія* – збройний напад однієї чи кількох держав на інші країни (країну) з метою захоплення територій і насильницького підкорення. *Дружба* – близькі стосунки між людьми, що ґрунтуються на спільності інтересів, взаєморозумінні, взаємоповазі.

Завдання 7

Розвиток – еволюція, прогрес, ріст, зростання, удосконалення.

Мужність – хоробрість, відважність, сміливість, героїзм, рішучість, безстрашність.

Хуртовина – хурделиця, завірюха, заметіль, віхола, буран, метелиця, хуга.

Красивий – гарний, симпатичний, привабливий, красний, вродливий.

Вередливий – примхливий, вибагливий, перебірливий, капризний.

Актуальний – сучасний, злободенний, невідкладний, животрепетний, насущний, назрілий.

Старанно – акуратно, ретельно, пильно, дбайливо, охайно.

Швидко – миттєво, скоро, хутко, прудко, живо, жваво, прожогом.

Гніватися – сердитися, лютувати, злитися, шаленіти, скаженіти, мати гнів, нетямитися від люті.

Говорити – казати, мовити, розповідати, гомоніти, базікати, бесідувати, висловлюватися, промовляти, лепетати.

Завдання 8

Погляд – промовистий, стомлений, сонцесяйний, байдужий, презирливий, заманливий, людяний, огнистий.

День – визначний, сірий, пам'ятний, святковий, згублений, нескінченний, важкий.

Жінка – примхлива, дивовижна, небезпечна, лагідна, ніжна, солодка, залізна.

Вчинок – героїчний, непередбачуваний, божевільний, ганебний.

Повітря – смертоносне, важке, легке, м'яке, морозно-свіже.

Небо – зоряне, високе, важке, далеке, заплакане.

Сніг – ніжний, незайманий, іскристий, лапятий, сріблястий, колючий.

Земля – життєдайна, щедра, рідна, незнана, свята, стомлена.
Політика – чесна, брудна, жорстока, гуманна, миротворча.
Слово – правдиве, живе, вбивче, поетичне, необережне, золоте.

Завдання 9

Абсолютний – відносний; *абстрактний* – конкретний; *авангард* – ар'єргард; *альтруїзм* – егоїзм; *аналіз* – синтез; *аромат* – сморід; *відважний* – боязкий; *ввічливий* – нечемний; *визволення* – поневолення; *грубий* – делікатний; *доводити* – спростовувати; *достойний* – негідний; *захистити* – обвинувачувати; *корисний* – шкідливий; *ласкавий* – суворий; *людяність* – бездушність; *мирний* – агресивний; *ощадливий* – марнотратний; *постійний* – тимчасовий; *природний* – штучний; *різниця* – тотожність; *талановитий* – бездарний; *уявний* – дійсний; *щедрий* – скупий; *чистити* – бруднити.

Завдання 10

Пам'ятник Шевченкові – пам'ятка користувача, історична пам'ятка; стояти на обліку – гарне обличчя; письменницький талант – немає долі-талану; робочий час – робітничий страйк; відношення катету до гіпотенузи – економічні відносини; відчинити двері – відкрити Америку; громадський транспорт, громадянська війна; помірні ціни – помірковані погляди; абонент телефонної мережі – абонемент на цикл лекцій; посада заступника – замісник на період відсутності керівника.

Завдання 11

Дипломатичні відносини, моє ставлення до чогось, загальний огляд, спільна квартира, брати участь, взяти участь, знепритомніти, найкращий, винятково велике значення, робітничий рух, я вважаю, що; незважаючи на, міжнародне становище, вертикальне положення, вчинити недобре, наступне питання, зрештою, віч-на-віч, цивільне законодавство, виключно для тебе, тиск зменшився, занепав духом.

Завдання 12

Казала Настя, як удасться. Як не коваль, то й рук не погань. Вовки в лісі виють, а на печі страшно. Порожня бочка гучить, а повна мовчить. Велика хмара, та малий дощ. Як Сірка годують, так він і гавкає. Хочеш рибу їсти, треба в воду лізти. В Сірка очі позичити. У решеті води не вдержеш, дірявої торби не наповниш. Слово не пташка, полетить – не вловиш. Щастя не кінь – хомути на нього не надінеш. На те шука в річці, щоб карась не дрімав. Ятрити рану. Ляси точити. Байдики бити. Пекти раків. Собаку з'їв. Як гірка редька. Вивести на чисту воду. І комар коня завалить, якщо ведмідь допоможе. Життя прожити – не поле перейти. Не святі горшки ліплять. Під лежачий камінь вода не тече.

Завдання 13

Аргусове око – пильний надійний вартовий, наглядач, охоронець. [За давньогрецьким міфом, богиня Гера наказала Аргусу, стоокому велетню, пильнувати Іо, в яку закохався її чоловік Зевс, але за Зевсовим наказом Гермес приспав Аргуса грою на флейті і відтяв йому голову.]

Нитка Аріадни – провідна нитка, дороговказ. [За давньогрецьким міфом, герой Тезей переміг Мінотавра, який сидів у лабіринті, і за допомогою нитки, що дала йому донька критського царя Міноса Аріадна, вибрався з цього лабіринту.]

Між Сциллою і Харибдою - безвихідне становище, коли небезпека чатує з обох боків. [За давньогрецьким міфом, страшні потвори Сцилла і Харибда стерегли з обох боків протоку між Сицилією та Апеннінським півостровом і знищували мореплавців.]

Дамоклів меч – близька і страшна небезпека, що нависла над людиною. [За давньогрецьким міфом, сіракузький правитель передав у розпорядження свого заздрісного придворного Дамокла свій палац. І коли той, сидячи на троні, побачив над своєю головою величезний меч, підвішений на кінській волосині, як символ небезпеки для людей з необмеженою владою, та заблагав відпустити його з палацу.]

Геростратова слава – ганебна слава. [Герострат, грек із Ефеса, спалив у 356 р. до н.е. храм Артеміди Ефеської (одне з 7 чудес світу), щоб зробити своє ім'я безсмертним.]

Пірова перемога – дуже сумнівна перемога, перемога, яка дорівнює поразці. [Пір, цар Епіру, держави на заході Греції, першим виступив проти Римської імперії. Він переміг римлян, втративши більшу частину свого війська. „Ще одна така перемога, і ми загинемо”, - сказав Пір.]

Погляд Медузи – страшний погляд, погляд лихої людини. [За давньогрецьким міфом, Медуза Горгона, крилата жінка-чудовисько зі зміями замість волосся, перетворювала поглядом усе живе на камінь.]

Посіяти зуби Дракона – посіяти чвари, розбрат, ворожнечу. [За давньогрецьким міфом, Кадм, син фінікійського царя Агерона, убив Дракона і розкидав його зуби по полю. З них вирросло військо. За порадою Афін, Кадм кинув у них камінь, і вони почали нищити один одного.]

Праця Пенелопи – праця, яка ніколи не буде завершена. [За давньогрецьким міфом, Одісей на 20 років покинув свій дім, і до його дружини Пенелопи почали навідуватися женихи. Вона їм сказала, що вийде заміж тільки тоді, коли закінчить ткати трунне покривало для свекра. Зіткане за день вона вночі розпускала.]

Прокрустове ложе – штучно вигадане мірило, що не відповідає сутності явища. [За давньогрецьким міфом, велетень-розбійник Прокруст насильно вкладав на ложе подорожніх: тим, кому ложе було закоротке, обрубав ноги; тих, кому воно було задовге, витягував.]

Ахіллова п'ята – слабке місце, уразливе місце. [За давньогрецьким міфом, мати Ахілла – богиня Фетіда, бажаючи зробити сина безсмертним,

занурила його в священні води Стікса. Лише п'ята, за яку Фетіда його тримала, не торкнулася води і залишилася уразливою. Саме у п'яту вразила Ахілла стріла Париса.]

Співати дифірамби – перебільшено прославляти, надмірно вихвалити.
[Дифірамби – давньогрецькі хоріві культові пісні на честь бога Діонісія.]

Завдання 14

1. Підсобне господарство університету забезпечує студентську їдальню продуктами харчування.
2. Керівництво заводу має організувати підготовку кваліфікованих робітників.
3. Підготовку до зимового періоду не завершено.
4. Буде поліпшена система підготовки інженерів. (Позитивні зміни відбудуться в системі підготовки інженерів.)
5. У студентському середовищі помітні (з'явилися) деякі негативні тенденції.
6. Конструктори розробляють (чи впроваджують) програму підвищення продуктивності праці на заводі.
7. Цей інженер – природжений керівник.
8. У керівника немає до вас претензій.
9. Студенти мають змогу провести канікули у таборі відпочинку.
10. Колеги допомогли мені вирішити цю проблему.

Дидактичні ігри

Основним, засадничим принципом викладання риторики є принцип мовленнєвої активності, адже формування риторичної культури неможливе поза процесом мовлення. Цей принцип вимагає застосування методів навчання, в яких максимально реалізується мисленнєво-мовленнєва діяльність студентів. До таких методів належить дидактична гра.

Дидактична гра, на відміну від ділової, не є імітацією професійної діяльності. Так, наприклад, гра з риторики „Суд присяжних” до певної міри імітує судовий процес, але оскільки мета гри – не формування професійних умінь у царині юриспруденції, а розвиток риторичних здібностей, то гра допускає вільне трактування ролей суддів, адвокатів, присяжних та самого процесу. Головний результат цієї гри – якість (змістовність, переконливість, виразність) мовлення, ефективна взаємодія та взаєморозуміння у спілкуванні. До дидактичних можна віднести як тривалі у часі, складні за структурою, сюжетом, кількістю та характером ролей ігри, так і невеликі, елементарні практичні завдання, виконання яких передбачає колективну (командну) навчальну працю, творчість і, як правило, змагальність учасників. Метою дидактичної гри є формування практичних вмінь та навичок з дисципліни, в якій гра застосовується, та розвиток загальних якостей особистості (уяви, уваги, пам’яті, спостережливості, творчого мислення тощо).

Досить точно і системно визначив характерні ознаки дидактичної гри П. Щербань: моделювання ситуацій навчального характеру та прийняття навчальних рішень; розподіл ролей між учасниками гри; різноманітність рольових цілей при виробленні рішення; взаємодія учасників гри, які виконують ті чи інші ролі; наявність спільної мети учасників гри; колективне вироблення рішень; багатоальтернативність рішень; наявність системи індивідуального чи групового оцінювання діяльності учасників гри. Додамо ознаки власне риторичних ігор: включеність всіх учасників гри (це означає усіх студентів групи) у процес ігрового спілкування; максимальна мисленнєво-мовленнєва активність учасників; взаємозв’язок індивідуальної та колективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності; різноманітність форм мисленнєво-мовленнєвої діяльності в межах однієї гри.

Дещо про принципи розробки, підготовки та застосування дидактичної гри в навчальному процесі у вищій школі. Доцільність дидактичної гри має бути методично обґрунтованою; гра заради гри, заради моди лише зашкодить навчальному процесу. Дидактична гра повинна мати чітко визначену триєдину мету: навчально-виховно-розвивальну. Навчально-виховний результат гри має відповідати затратам часу на її проведення. Дидактична гра має бути доступною, тобто відповідати інтелектуальному розвитку студентів, інакше гра вийде

незмістовною, нецікавою, навчальний ефект буде негативний. Гра має бути практично спрямованою; вивчення, виклад і аналіз теоретичного матеріалу не слід включати у структуру гри. Грі має передувати змістово-процесуальна підготовка, мета якої – актуалізувати теоретичні знання, створити позитивну емоційну налаштованість на гру, зняти психологічні бар'єри (ніяковість, невпевненість, нерішучість, психофізичну скутість). Підготовка до гри повинна носити демократичний характер. Студенти можуть висловлювати думки щодо проведення гри, розподілення ролей, обґрунтовуючи свої пропозиції. Це посилить позитивну навчальну мотивацію, і сама підготовка матиме навчальний характер. Структура гри не повинна бути складною. Не слід детально регламентувати дії гравців. Інакше не буде простору для ініціативи, імпровізації, творчості. Слушну думку з цього приводу висловив М. Крюков: „Якщо в гру намагаються втиснути максимум змісту, примушують гравців діяти за інструкціями, то швидше за все вийде не гра, а вправа з відпрацювання рутинних операцій, пізнавальна цінність її буде невелика”.

У процесі гри роль викладача мінімізована чи „замаскована”. Викладач не повинен грубо втручатися в гру із традиційними зауваженнями „правильно – неправильно”, „чому не підготувалися”, щоб не руйнувати ігрової атмосфери. Умова, коли викладач має „право голосу” у грі, лише ставши її учасником (це може бути роль судді, арбітра, аналітика, експерта), спричиняє демократичну, емоційно-позитивну взаємодію та взаємовідносини викладача і студентів.

Участь студентів у грі має обов'язково оцінюватися і аналізуватися. Критеріями оцінки є вияв спеціальних та загальних знань, уміння їх застосовувати, активність у грі, продуктивність та якість ігрової діяльності (за спеціальними критеріями). Бажано, щоб оцінювання здійснювалося самими студентами. Викладач може корегувати оцінку, якщо вважає її необ'єктивною. Зробити це можна теж в ігровій формі. Ми пропонуємо включати у гру правило „Бонус викладача” (чи „Бал викладача”), за яким той має право підвищувати чи знижувати виставлену студентами оцінку на один бал, або віддати свої „бонусні” бали кращим студентам чи командам. Оцінювання студентами один одного дуже важливе в іграх з риторики, оскільки уміння аналізувати і адекватно оцінювати якість мовлення є складовою риторичної грамотності, риторичної культури. Кожна гра має бути детально проаналізована як викладачем, так і самими студентами (усно або письмово).

Отже, дидактична гра є ефективним методом формування риторичної культури студентів за умови, коли вона відповідає своєму основному призначенню, яке можна представити висловом видатного ритора М. Ломоносова: „остриє ум и речь”. Нижче наведені приклади деяких ігор.

Мозковий штурм

Мета: розвинути швидкість, креативність мислення, вміння „слухати і чути”, працювати у команді; розвинути окремі риторичні уміння в залежності від змісту завдань.

Хід гри. Група ділиться на команди по 3-5 студентів. Ведучим гри є викладач, він пропонує командам завдання (запитання, проблему). Впродовж 1-5 хв. (в залежності від складності завдання) команди його обговорюють і формулюють відповідь (рішення, аргументи), які записуються на дошці. Далі відбувається „аукціон ідей” і визначається команда-переможець. Гра може проходити у кілька турів. У кожному турі пропонуються різні види риторичних вправ. Наприклад: добрати аргументи до тези, сформулювати ідеї щодо вирішення певної проблеми, розв’язання конфліктної риторичної ситуації, сформулювати цікаво назву промови на задану тему, сформулювати вступне речення промови на задану тему тощо.

Оцінювання. На „аукціоні” кожна ідея отримує від 1 до 4 балів. Бали виставляють самі команди (всім висунутим ідеям, крім своєї). Виводиться середнє арифметичне за кожне завдання і підсумовуються бали за усі тури. Зароблені командою бали виставляються кожному її члену.

Викладач заповнює гральну карту (таблицю змагання команд), яку розташовують на дошці.

Команди	Кількість балів		
	I тур	II тур	III тур
I команда			
II команда			
III команда			
IV команда			

Методичні рекомендації. Гра має проводитись у досить швидкому темпі, для цього варто використати пісочний годинник. Схема гри може бути такою: три тури по два завдання. Таким чином, кожен гравець може отримати 6-24 бали. Якщо студенти необ’єктивні і намагаються за усі відповіді ставити максимальну оцінку, можна запропонувати рангову систему оцінювання (за 1 місце – 4 бали, за 2 – 3 бали, за 3 – 2 бали, за 4 – 1 бал).

Інтерв’ю

Мета: розвиток вміння формулювати запитання; будувати логічну систему запитань, об’єднаних однією темою, ідеєю; поєднувати в бесіді домашні заготовки з імпровізацією; розвиток змістовності, стислості, афористичності мовлення; розвиток діалогічного, суб’єкт-суб’єктного мовлення.

Хід гри. Групі пропонується загальна тема „Портрет молодого українця”. Кожен студент обирає в межах цієї – свою, більш конкретну тему (наприклад: „Молодь і наркотики”, „Батьки і діти”, „Шлюб і кар’єра”, „Молодь і політика”, „Культура мовлення студентів ВНТУ” тощо). Слід сформулювати назву інтерв’ю (цікаво, метафорично, стисло, у вигляді запитання, риторичного запитання, дилеми, заклику тощо), мету інтерв’ю (наприклад, „З’ясувати у співрозмовника, як...”, „Беручи інтерв’ю, підтвердити або спростувати тезу, що...” тощо) та сформулювати 6-8 запитань до співрозмовника. Запитання мають бути проблемними, змістовними, більшість з них відкритими, система запитань логічно послідовною, всі запитання мають „працювати” на розкриття основної мети, ідеї.

Під час гри студенти по черзі беруть інтерв’ю у того з однокласників, хто виявив бажання поспілкуватись на запропоновану тему.

Методичний коментар. Під час проведення гри виникає проблема – брак часу. Вирішити цю проблему допоможе чітке визначення обсягу інтерв’ю, скажімо, 3-4 запитання. Можна використати пісочний годинник. Крім того, всі студенти можуть не виступати у ролі інтерв’юера. Можна виступити лише в одній з двох ролей. Також можна брати інтерв’ю одразу у 2-3 студентів. Можна використати такий прийом: оголошуються всі теми списком; студенти обирають 5-8 найцікавіших тем. (Інтерв’ю на теми, які не були обрані, оцінюються викладачем за письмовими нотатками).

Інтерв’ю можна перетворити у прес-конференцію, тоді студенти по черзі відповідають на 2-3 запитання усіх репортерів.

Кілька студентів виступають у ролі аналітиків, які, коментуючи теми, запитання, відповіді, складають узагальнений портрет молодого українця.

Аби студенти були уважними під час гри, викладач після кожного інтерв’ю пропонує комусь зі слухачів проаналізувати і оцінити дане інтерв’ю (за 1 хвилину дати кілька конкретних, слушних, конструктивних зауважень і порад). Крім того, перед грою оголошується конкурс на найкраще запитання і найкращу відповідь.

Оцінювання. Робота і тих, хто дає інтерв’ю, і тих, хто бере його, а також аналітиків, оцінюється викладачем за 10-бальною шкалою, аналіз інтерв’ю, найкраще запитання і краща відповідь – за 5-бальною шкалою.

Екскурсія

Мета: аналіз картин розвиває такі необхідні оратору якості, як асоціативне мислення, уява, фантазія, спостережливість. Гра, крім того, має суто риторичну складову: вправління у створенні текстів, взаємодії з аудиторією, відповідях на запитання.

Хід гри. Гра може проводитись у музеї (у нашому випадку це

художні музеї ВНТУ), імпровізованому музеї репродукцій чи у віртуальному музеї за допомогою комп'ютера. Кожен зі студентів виступає у ролі екскурсовода, представляючи 1-2 картини музею. Суворих вимог до аналізу картин немає. Бажано дати авторське трактування твору (власні враження, спостереження, асоціації, оцінки, загальні міркування про автора, жанр, стиль, загалом мистецтво).

Екскурсанти ставлять екскурсоводу свої запитання. В кінці гри організовується обговорення проведеної екскурсії та її окремих фрагментів і визначаються переможці у номінаціях „Найкращий екскурсовод” та „Найкращий екскурсант”.

Методичний коментар. Якщо для гри створюється імпровізований музей, то можна підібрати репродукції картин одного жанру. Наприклад, організувати „Галерею портретів”. Таким чином, усі екскурсоводи будуть у рівних умовах. Завдання щодо аналізу портрета можна теж конкретизувати: „Представити психологічний портрет зображуваного”, (уміння „читати” зовнішність важливе для ритора).

Конкурс на найкращого екскурсовода та екскурсанта запроваджено аби стимулювати активність, уважність, пам'ять учасників гри. Кожен екскурсовод обирає найкраще серед поставлених йому запитань, і вже серед них обирається переможець. У визначенні найкращого екскурсовода беруть участь усі студенти.

В залежності від інтелектуального рівня групи студенти знайомляться з експозицією заздалегідь і попередньо роблять нотатки, або ж їхня риторична діяльність має бути експромтною.

Оцінювання. Студенти у гральних картах виставляють бали кожному екскурсоводу за 10-бальною шкалою. Переможець отримує 12 балів (тобто, +2 бали преміальних). Викладач має право „одного бала”, тобто, може додати або відняти один бал від середньої оцінки, що її отримав гравець, якщо вважає, що оцінка студентів не об'єктивна.

По 5 балів отримують студенти, запитання яких були виділені екскурсоводом. „Найкращий екскурсант” отримує 8 балів.

Якщо немає явно найкращого екскурсанта та екскурсовода, звання може не присуджуватися. Це стимулюватиме студентів до наступної гри готуватися краще.

Підсумки. „Екскурсія” завершується обговоренням: „Що дала ця гра для розвитку моєї риторичної культури”.

Коментатор

Мета: сприяти розвитку у студентів швидкості, аналітичності мислення, мовлення експромтом, стислості, логічності мовлення.

Хід гри.

Варіант 1. Кожен студент у групі готує добірку громадсько-політичних, культурних новин в Україні і світі за останній місяць, тиждень чи день. І формулює запитання таким чином: „Прокоментуйте дії уряду

щодо...”, „Як ви гадаєте, чому...”, „До чого призведе, на ваш погляд, відміна...”

Варіант 2. Кожен студент у групі готує добірку афоризмів, сентенцій для коментаря. Наприклад: „Прокоментуйте, чому „керувати однією людиною іноді важче, ніж цілим народом” /Л. Вовенарг/? Чи погоджуєтесь ви з думкою Солона, що лише „навчившись підкорятися, навчишся керувати”?

По черзі кожен зі студентів виступає у ролі коментатора. Він сідає за стіл викладача та коментує 2-3 запропонованих тези.

Методичні рекомендації. Якщо група досить велика, гру можна проводити командами по 3-4 студенти. Почувши запитання від однієї команди інші команди за 1 хвилину формулюють 1 речення-коментар. Далі по черзі оголошують його. Коментар може складатись з 2-3 речень.

Оцінювання. Кожен студент заповнює свою гральну карту, виставляючи кожному коментатору бали від 1 до 4 („погано”, „посередньо”, „добре”, „дуже добре”) за такими критеріями:

Коментатор	Змістовність, оригінальність мовлення	Стислість мовлення	Правильність мовлення	Виразність мовлення	Середній бал
Петренко І.	3	4	2	3	3
Іваненко П.	2	2	1	1	1,5

Таким чином, коментатор має можливість отримати за відповіді 8-12 балів. Коментатор, в свою чергу, визначає найкраще запитання (3 бали), отож студенти зацікавлені якнайкраще зробити домашні заготовки.

Викладач знову має право „одного бала”.

Якщо для гри формуються команди, оцінювання може бути таким, як у грі „Мозковий штурм”.

Аналіз гри. Аналіз (аргументація оцінки) риторичної діяльності студентів має бути проміжковим (одразу після виступу кожного коментатора) та підсумковим (проаналізувати, які найбільші труднощі виникали в учасників гри і чому; чого навчилися студенти у грі). Аналіз здійснюється, в першу чергу, студентами: вони мають аргументувати свої оцінки.

Ток-шоу (групова дискусія)

Мета: розвиток умінь добирати аргументи та контраргументи до тези, розробляти стратегію дискусії, навичок участі у дискусії, культури спілкування (толерантність, демократичність, повага співрозмовників, культура мовлення).

Хід гри. Студенти самостійно обирають тему для обговорення (у царині майбутньої професії, культури мовлення, молодіжних проблем тощо). Тема має бути проблемною (наприклад: „Двомовність в Україні”, „Ненормативна лексика” тощо), щоб можна було створити дві команди

„Pro” і „Contra”. Кожна команда попередньо готує аргументи на захист своєї позиції (афоризми, сентенції, соціологічні дослідження, життєві приклади, приклади з літератури, кіно тощо). Кожна команда висуває експерта, який має на початку ток-шоу у міні-промові (1-2 хв.) представити позицію команди, а надалі обмінюватися запитаннями з експертом іншої команди а також висловити підсумкову репліку. Двоє студентів обирають собі ролі ведучих дискусії. Вони розробляють стратегію дискусії (список запитань, приклади для обговорення). Ведучі мають слідкувати, щоб обидві команди були однаково активними, але не узурпували право на слово, мають право надавати слово, зупиняти мовця, переходити від загального обговорення до діалогу з експертами тощо.

Методичні рекомендації. Вибір теми, як правило, складний етап підготовки до гри. Тому сам процес формулювання теми можна організувати як мозковий штурм. На підготовчому занятті також розглядається теорія дискусії (головні принципи, етика аргументації, методика проведення, специфіка діяльності ведучих). Студенти спільно складають „Пам’ятку учаснику дискусії” (наприклад: „Висловлюватися лише з дозволу ведучого”, „Критикувати тези, а не людину”, „Прагнути знайти істину, а не хизуватися власними знаннями і красномовством” тощо). Переможців і переможених у грі визначати не слід. Адже в учасників гри має залишитися усвідомлення того, що дискусія – це пошук істини, а не змагання у слові, а красномовство має лише допомагати цю істину знайти.

Оцінювання. Оскільки викладач може і не брати участі у дискусії (в залежності від того, наскільки група підготовлена), то саме він заповнює гральну карту. Учасники гри мають знати, що їхню риторичну діяльність оцінюють за такими критеріями: активність, змістовність (слухність зауважень), культура мовлення, культура поведінки. Ведучі – тах 12 балів. Експерти – тах 12 балів. Учасники команд – тах 8 балів.

Підсумки можна підвести на наступному занятті. Аналіз гри може бути письмовим чи усним. Перелік допоміжних запитань для аналізу залежить від самої гри (Чому не всі хотіли висловитись? Чому дискусія стала запеклою, конфліктною суперечкою (чи, навпаки, була млявою, нецікавою)? Чи зіграли експерти важливу роль у дискусії? Чому? Що є найскладнішим у діяльності ведучих? і т.п.).

Суд присяжних

Мета: розвиток навичок публічного мовлення, діалогу, аналітичного слухання.

Хід гри. Групою обирається хтось, а краще щось на роль підсудного (наприклад: заздрість, брехня, чесність, красномовство тощо). Аби обрати тему, яка всіх зацікавить, можна знову використати метод „мозкового штурму”.

Розподіляються ролі: адвокати підсудного (2-3 студенти); обвинувачі

(2-3 студенти); експерт; свідки з обох сторін; присяжні (решта студентів); голова журі присяжних; суддя (студент або викладач).

Завдання адвокатів і обвинувачів – підготувати вступні та завершальні захисні і, відповідно, обвинувальні промови (3-5 хв.), список запитань, які будуть ставитися експертові, свідкам (по 2-3 запитання).

Суддя керує судовим засіданням запрошує кожную сторону для викладу справи, дозволяє допитати свідків, має право ставити запитання усім учасникам процесу, зупиняти допити, знімати запитання тощо. Захист і обвинувачення самостійно вирішують в своїх групах, хто буде виголошувати вступну та завершальну промови, допитувати свідків, розробляють стратегію. Звичайно, стратегії захисту та обвинувачення не ґрунтуються на юридичних тонкощах. Висуваються аргументи, які є переконливими з моральної, практичної точки зору.

Свідком у справі може виступати студент, з яким трапилися, чи він був свідком певних подій, ситуації (наприклад: „Як задрість зруйнувала нашу дружбу”, „Як брехня врятувала життя” тощо). Експерт має бути, скажімо, знавцем психології, етики. Ним може бути хтось із студентів, а, можливо, запрошений гість (н.: викладач етики чи психології). З авторитетом експерта мають погоджуватись обидві сторони. Судовий процес закінчується завершальними промовами адвоката та обвинувача.

Підсумки. „Вирок” виноситься на наступному занятті. Присяжні пишуть свої міркування і вердикт. Голова журі збирає відгуки підраховує всі „винен”, „не винен” і виголошує промову від імені всіх присяжних.

Оцінювання. Оцінюється загалом робота групи адвокатів і групи обвинувачів і кожному з групи виставляється однакова кількість балів (тах 10 балів, переможцям +2 бали преміальних).

Робота свідків, експертів – тах 5 балів; присяжних (за письмові роботи) – тах 5 балів; голова журі присяжних (промова) – тах 8 балів.

Методичні рекомендації. До проведення „великого суду” можна організувати тренування в „міні-судах”. Для цього група ділиться методом жеребкування на 3 підгрупи: судді, адвокати, обвинувачі. Далі об’єднуються у команди: суддя, адвокат, обвинувач.

Знову методом жеребкування обирають собі „підсудне явище” (наприклад: гордість, честолобство, зрада, багатство, бідність, брехня, правда тощо). Розташовуються у різних кутках аудиторії і починають свої „процеси”.

Конкурс ораторів

Мета: розвинути ораторські здібності, навички риторичного аналізу, аналітичного слухання.

Загальні рекомендації до написання промови:

Промова має бути невеликою за обсягом (1-1,5 аркуша друкованого тексту), розрахованою на 3-5 хвилин виступу. Важливим етапом роботи є вибір теми промови. Тема не повинна бути дуже широкою, загальною –

така промова, виголошена за 3 хвилини, матиме вигляд „про все і ні про що”. Обирайте тему актуальну, важливу, цікаву для ваших слухачів (орієнтуйтеся на аудиторію однокурсників). Але головне – вибір теми має бути вмотивований вашими власними інтересами і знаннями. Пропоную сформулювати назву промови в межах таких загальних тем: освіта, спорт, фізкультура, здоров’я, наука, нові технології, суспільство, політика, економіка, культура, релігія, етика, взаєностосунки між людьми.

Для прикладу, декотрі назви промов студентів минулих років: „Вік живи – вік учись”, „Чи варто вчитися за гроші”, „Студентське самоврядування – міф чи реальність?”, „Молодь у політиці молоді держави”, „Скажи наркотикам – ні!”, „Жорстокість на телеекрані”, „Фемінізм – це вже ретро”, „Милосердя сьогодні потрібне”, „Є характер – будуть перемоги”, „Знання – це сила”, „Вегетаріанство – спосіб життя”, „Не в грошах щастя”, „Телевізор шкодить вашому здоров’ю”, „Книга, яку треба прочитати”, „Віра в Бога допомагає жити”, „Чи потрібен світові американський спосіб боротьби з тероризмом?”, „Чесність – норма, а не аномалія”, „Красномовство – ключ, що відкриває двері і серця”.

Визначившись із темою, сформулюйте мету промови. Пам’ятайте, чітко визначена мета полегшує подальшу роботу над текстом. Сформулюйте мету в одному реченні, винесіть його за межі основного тексту.

Наприклад:

Тема: Красномовство – ключ, що відкриває двері до серця.

Мета: Переконати слухачів у необхідності опановувати мистецтво красномовства, тому що вміння говорити – одна з найважливіших якостей сучасної людини, без якої не можлива якісна, плідна, активна міжособистісна та ділова комунікація.

Текст промови повинен мати чітку композицію: вступ, основна частина, закінчення. Зверніть увагу на деякі вимоги до композиційних частин. **Вступна частина** має бути простою, природною, доцільною (такою, що відповідає темі), разом з тим, оригінальною, позаяк основна функція вступу – рекламна – зацікавити, заінтригувати слухачів, налаштувати позитивно на сприйняття подальшої інформації. Промову можна почати з цікавого повідомлення, конкретної ілюстрації, випадку з власного життя, гумористичного зауваження, оригінальної авторитетної цитати, доречного прислів’я, приказки, фразеологізму, гострого, цікавого запитання. Загальні вимоги до **основної частини** такі: чітка структурованість, впорядкованість матеріалу (можете застосовувати індуктивний, дедуктивний, хронологічний ступеневий, порівняльний, причинно-наслідковий методи організації тексту), достатність аргументів, ясність, логічність розгортання основної ідеї. У **закінченні** слід підсумувати сказане, закріпити значення сказаного, сформулювати у слухачів емоційне ставлення до предмета мовлення. Тому для закінчення підійдуть сентенції, афоризми, цитати, риторичне запитання, заклик. Закінчення, як і

вступ, має бути стислим. Дотримуйтесь такої композиційної формули: вступна та прикінцева частини разом повинні мати менший обсяг, ніж основна частина.

Пам'ятайте, що високої оцінки заслуговує промова, в якій досить глибоко розкрита тема, відчувається самостійність мислення ратора, наявна його власна позиція, власний погляд на проблему.

При оцінюванні промови буде враховано також правильність, точність мовлення, багатство словникового запасу, мовленнєва виразність (вдале, доречне використання тропів і фігур).

Алгоритм підготовки риторичного тексту

Етап 1. Вибір теми

Назвіть вашу тему. Обґрунтуйте вибір теми: 1) у чому її актуальність, важливість, цікавість, корисність для слухачів-одногрупників; 2) чому ви, як оратор, надаєте пріоритет цій темі (ви у ній обізнані, цікавитеся нею тощо).

Етап 2. Формулювання назви промови

Назва промови має бути достатньо короткою, влучною, оригінальною. Разом з тим вона має відповідати змісту промови. Сформулюйте 3 – 5 варіантів назви вашої промови. Оберіть найбільш вдалий, на вашу думку. Спробуйте аргументувати вибір.

Етап 3. Визначення мети

Невід'ємною рисою риторичного тексту є цілеспрямованість. Оратор може досягти мети виступу, лише якщо сам її усвідомлює і чітко визначає. Сформулюйте одним реченням мету вашої промови.

Етап 4. Підготовчі техніки розробки змісту риторичного тексту

1) Список запитань. Сформулюйте 10-15 запитань з обраної теми. Пам'ятайте, що запитань може бути більше, ніж слід використати для створення промови, адже іноді недоречне, на перший погляд, запитання дає поштовх для формулювання важливої тези. 2) Коло асоціацій. Добирання асоціацій до слів є ефективною тренувальною вправою, що розвиває творчу уяву, розширює і активізує словниковий запас мовця. У процесі підготовки риторичного тексту доцільно застосовувати техніку асоціацій до ключових понять. Це допоможе сформулювати власні визначення цих понять, провести певні паралелі, виявити зв'язки між поняттями (явищами, процесами), що додасть глибини і самостійності вашій промові. Отож, визначте ключові слова майбутньої промови і доберіть до них по 10-15 асоціацій.

Етап 5. Пошук енциклопедичного матеріалу

З різних джерел (словники, енциклопедії, книги, статті, матеріали преси, радіо, телебачення, художня література, власні соціологічні дослідження) доберіть факти, цифри, літературні приклади, цитати, афоризми, прислів'я, фразеологізми, які ви можете використати у промові.

Пам’ятайте, що цього матеріалу має бути знайдено, вивчено, проаналізовано більше, ніж ви застосуєте у промові.

Етап 6. Напишіть текст промови

Схема аналізу промови

Тема Мета	Занадто широка чи вузька, вдало вибрана і сформульована, актуальна, важлива, цікава, торкається інтересів аудиторії. Усвідомлена оратором, відповідає темі, повністю реалізована у промові.
Концепція	Глибоке чи поверхнєве розкриття теми, самостійність (оригінальність) концепції, вміння побачити у темі проблеми, проблемність викладу, представлення власної позиції, власного погляду на тему.
Композиція	Чіткість, доцільність композиції, співмірність частин
Вступ	Оригінальність, простота, природність, динамічність початку промови, доцільність вступу, відповідність темі (чи представлена тема у вступі), реалізація функції зацікавлення слухачів, наявність інтриги.
Основна частина	Структурованість, впорядкованість матеріалу, достатність прикладів, аргументів, наявність стрижневої ідеї (проблеми), чіткість, ясність, логічність розгортання основної ідеї.
Заключна частина	Виконання функції заключної частини, стислість, чіткість, відповідність темі і меті промови, логічна завершеність.
Мова	Правильність, ясність, точність мовлення, багатство словникового запасу, вільне володіння українською мовою, русизми, наявність слів-паразитів, стилістична відповідність, мовленнєва виразність (доцільність використання тропів і фігур), використання цитат, фразеологізмів, прислів’їв тощо.
Виголошення	Встановлення контакту з аудиторією, вміння підтримувати увагу слухачів, психофізична свобода (рухи, жести, міміка), природність поведінки, читання тексту чи вільне володіння матеріалом, емоційність виступу, інтонаційна виразність (чіткість артикуляції, темпоритм, сила голосу, вміння користуватися логічними та психологічними паузами, емоційність), вміння виділити інтонаційно головну думку.

Хід гри. Гра проводиться у два тури: I тур у кожній групі окремо; II тур серед усіх груп, що слухають курс риторики (обов’язково у лекційній або актовій залі). Завдання студентів – підготувати переконувальну (чи

похвальну, за вибором групи) промову на 3-5 хвилин. Тему кожен студент обирає сам, або ж група методом „мозкового штурму” формулює кілька тем, одну з яких обирає собі кожен конкурсант (в такій ситуації одну тему оберуть кілька студентів, що посилить ефект змагальності і може бути більш цікавим і корисним для слухачів). Залежно від кількості студентів у групі конкурс проводиться впродовж кількох занять, аби всі встигли виступити.

Журі конкурсу складається з усіх студентів групи. Вони заповнюють гральні карти (на усіх, крім себе) таким чином:

Ім'я конкурсанта	Кількість балів (max12)	Мої зауваження і пропозиції

За гральні карти (аналіз промов) студенти отримують бали (max12).

Конкурсант отримує середній бал, виставлений групою (викладач має право „одного бала”). Всі картки на одного конкурсанта об'єднуються і віддаються адресату, щоб той міг ознайомитись з критичними зауваженнями (у невеликих групах риторичний аналіз можна влаштовувати усно, після кожного виступу).

У кінці гри, в загальному обговоренні, група висуває кількох найкращих ораторів для участі у II турі (з тією самою промовою, з урахуванням зауважень і пропозицій). Учасники II туру отримують додатково 6 балів, переможець – 12 балів.

Переможцю конкурсу може присуджуватися особлива премія – вищий бал на заліку з риторики.

II тур конкурсу ораторів проводиться у кінці семестру, перед заліком.

Методичні рекомендації. За браком часу у конкурсі ораторів можуть брати участь не всі студенти. Так, студенти, які вже встигли виступити з промовами в інших іграх, можуть бути звільнені від конкурсу. Крім того, є студенти, які бояться трибуни і не хочуть піддавати себе такій психологічній екзекуції. Не слід їх примушувати виголошувати промову (в такому випадку можна оцінити лише письмовий варіант).

Вправління в риторичному аналізі можна перенести на другий тур. Слухачі письмово аналізують одну з прослуханих промов. Зі схемою аналізу промови та загальними рекомендаціями щодо написання промови студенти знайомляться заздалегідь.

Підсумок. Після завершення конкурсу ораторів проводиться загальне обговорення усього курсу риторики.

Міні-ігри: Інтелектуальна розминка

Ігри розраховані на 5-10 хвилин, використовуються на кожному занятті з риторики як розминки перед основними завданнями, чи в перервах між ними, або самостійно у позааудиторний час.

Мета: активізувати мислення і мовлення, увагу, пам'ять; сприяти розширенню активного словника мовця, розвитку виразності, логічності, правильності мовлення.

Ланцюг асоціацій

Студенти розбиваються на пари чи трійки. Перший – називає будь-яке слово, наступний – слово-асоціацію, третій – асоціацію до другого слова, і так по колу. Через кожні 8-10 слів ланцюг обривається і один з гравців повторює усі слова у їхній послідовності. Гра продовжується далі.

Словесний волейбол

У грі використовується м'яч. Група стає у коло. Гравець з м'ячем називає слово-іменник і одразу кидає комусь м'яч; той, кому посилається м'яч, називає відповідне (прийнятне, логічне) дієслово (наприклад: небо – височіє, сяє, захмарилось тощо), далі знову іменник і кидає м'яч наступному гравцю і т.д. Подібно може проводитись „Гра в синоніми”, „Гра в антоніми”, „Гра в кольори”, „Якщо”, „Розкажемо казку” тощо.

Гра в кольори

Викладач називає колір (наприклад: білий), студенти самостійно, чи у парах, впродовж 1 хвилини записують поняття, що відповідають даному кольору (наприклад: халат лікаря, сукня нареченої, задрість, зуби, сніг, магія тощо). „Гра в епітети”, „Гра в порівняння”, „Гра в метафори” проводяться подібно, або методом мозкового штурму.

Розкажемо казку

Група сідає у коло і спільно придумує казку. Перший студент формулює вступне речення (наприклад: „Жив-був на світі бідний студент...”). Передає естафету (можна естафетною паличкою) іншому учаснику гри, який додає своє речення (наприклад: „А бідний він був тому, що ніяк не міг здобути стипендію...”). Третій учасник додає своє („І так він про неї мріяв, що якимось уночі замість звичайного сну приходиться до нього грецький бог Гіпнос...”). І так далі по колу, доки казка не буде складена.

Якщо

Гра подібна до попередньої. Перший учасник формулює частину речення, яке починається зі слова „якщо” (наприклад: „Якщо скоро сесія...”). Другий учасник пропонує логічне продовження („то треба починати вчитися”). І так по колу.

«Квадрати слів»

Студентам пропонуються таблиці з будь-якою літерою по діагоналі .

К					
	К				
		К			
			К		
				К	
					К

К				
	К			
		К		
			К	
				К

К			
	К		
		К	
			К

К		
	К	
		К

Таблиці слід заповнити словами. Студенти виконують завдання індивідуально, або змагаючись командами. Квадрати можна намалювати на дошці (наприклад: 3 команди – 3 варіанти літер). Члени команд по черзі виходять до дошки і вписують слово. Гра на швидкість.

Приклад:

К	О	Р	И	Т	О
У	К	А	З	К	А
Ц	О	К	О	Л	Ь
К	А	С	К	А	Д
К	У	Р	Т	К	А
В	І	Т	Р	Я	К

К	А	В	У	Н
Ш	К	І	Р	А
В	І	К	Н	О
В	И	Л	К	А
В	І	Н	О	К

К	І	Н	Ь
І	К	Р	А
Р	У	К	А
Б	Л	О	К

К	І	Т
О	К	О
Л	А	К

Тлумачний словник

Гра на визначення лексичного значення слова. Група ділиться на кілька команд. Команди готують для супротивників список слів, яким треба дати тлумачення. Гравці, які пропонують слово для тлумачення, мають самі знати його визначення. Гра проводиться без попередньої підготовки; словниками, книгами, текстами для пошуку слів користуватися не можна. Слова мають бути достатньо складними, але не спеціальними термінами (наприклад: прецедент, маніфест, сентенція, нігіліст тощо). Ця гра-розминка ефективна в обох аспектах – і у пошуку слів, і у їх визначенні. Обидві процедури сприяють збільшенню активного словника мовця.

Оповідання на замовлення

Викладач називає п'ять випадкових слів. Студенти (індивідуально, парами чи командами) складають за кілька хвилин міні-оповідання з кількох речень, де мають бути використані усі задані слова. Далі студенти озвучують свої оповідання.

Гра в інтонацію

На окремих картках написані завдання (прочитати фразу з інтонацією байдужості, жалю, радості, задоволення, роздратованості, стомленості, піднесеності, злості, ніжності, пихатості тощо). Студенти по черзі витягують картки і читають із заданою інтонацією одну й ту саму фразу.

Наприклад таку: *Як білий кіт, котрий не має пари, Задивиться у ясен місяць люстра, То де йому вже знати, що та білість І очі золоті, яких не бачив Ніколи в домі, - його власний образ.*

Слухачі мають розпізнати інтонацію, з якою читалися рядки.

Рекомендована література

Основна література:

1. Абрамян В.Ц. Театральна педагогіка. – К., 1996.
2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо. – К.: Вид. дім „КМАcademia”, 1994. – 254 с.
3. Буяльський Б. А. Поезія усного слова. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 192 с.
4. Введенская Л. Павлова К. Культура и искусство речи. Современная риторика.- Ростов-на-Дону: „МарТ”, 2001. – 512 с.
5. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично: Пер с англ. –М.: Вече, 2003. – 656 с.
6. Ключев Э.В. Риторика. Учебное пособие для высших учебных заведений. – М.: „Издательство ПРИОР”, 2001. – 272 с.
7. Мацько Л. І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2003. – 311 с.
8. Сагач Г. Риторика: Навчальний посібник.-К.: Вид.дім “ІнЮре”, 2000. – 568 с.
9. Сопер П. Основы искусства речи. – Ростов н/Д.: „Фенікс”, 1999. – 448 с.
10. Томан І. Мистецтво говорити: Пер з чес. – К.: Політвидав України, 1989. – 293 с.
11. Хазагеров Г.Г., Корнилова Е.Е. Риторика для делового человека: Учебн. пособие – М.: Филинта: Московский психолого-социальный институт, 2001. – 136 с.

Додаткова література:

1. Абрамович С.Д., Чікарьова М.Ю. Риторика: Навчальний посібник. – Львів: Світ, 2001. – 240 с.
2. Авеличев А.К. Возвращение риторики. – В кн.: Общая риторика. – М.: Прогресс, 1986.
3. Античные риторики. Под ред. А.А. Тахо-Годи. – М.: Изд-во Моск. унта, 1978. – 352 с.
4. Арапов М. Слово о риторике. //Знание – сила. – 1996. – № 1.
5. Атватер. Я Вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника. – М., 1984.
6. Бабич А.Д. Основы культуры мовлення. – Львів: Світ, 1990.
7. Баранов А.И. Что нас убеждает? – М.: Знание, 1990.
8. Безменова Н.А. Речевое воздействие как риторическая проблема. – В кн. : Ф. Снелл. Искусство делового общения.-М.: Знание, 1990.
9. Гиндин С.М. Риторика и проблемы структуры текста.- В кн.: Общая риторика. – М.: Прогресс, 1986.
10. Далецкий Ч. Практикум по риторике. – М.: Издательский центр АЗ, 1996.

11. Добрович Л.Б. О психологии и психогигиене общения. – М.: Просвещение, 1987.
12. Зарецкая Е.Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации. – М.: Дело, 1998. – 480 с.
13. Игры в обучении. /под ред. Петрусинского В.В./ – М: Новая школа, 1994.
14. Кохтев Н.Н. Основы ораторской речи. – М.: Изд-во МГУ, 1992.
15. Кохтев Н.Н. Риторика. – М.: Просвещение, 1994.
16. Меш Г.Ш. 10 уроків ораторської майстерності тим, хто вчиться виступати публічно. – К.: Український НДІ проблем молоді, 1993.
17. Мовчан П. Мова - явище космічне. – К., 1991.
18. Новиков Л.А. Искусство слова. – М., Педагогика.
19. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления. – М., 1989.
20. О красноречии вшутку и всерьез. – М., Знание, 1989.
21. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: «Ай Кью», 1992.
22. Прокопович Ф. Філософські твори. В 3-х т. – К., 1979 – т. 1. Про риторичне мистецтво.
23. Речи известных русских юристов. – М.: Юридическая литература, 1985.
24. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М., 1997.
25. Рождественский Ю.В. Риторика публичной лекции. – М., 1989.
26. Савкова З.В. Энергия живого слова. – СПб., 1991.
27. Сагач Г. Епідейктичне красномовство. // Рідна школа. – 1996. – №4.
28. Сергеич П. Искусство речи на суде. – М., 1988.
29. Снелл Ф. Искусство делового общения. – М.: Знание, 1989.
30. Таранов П.С. Искусство риторики: Универсальное пособие для умения говорить красиво и убедительно. – Симферополь, 2001. – 576 с.
31. Таранов П.С. Приемы влияния на людей. – Симферополь, 1996.
32. Толмачев А.В. Беляков В.К. Живо, ярко, доходчиво. О языке пропагандиста. – М., 1961.
33. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. – М.: Высшая школа, 1989.
34. Хазагерев Г.Г., Лобанов И.Б. Риторика /Серия „Учебники, учебные пособия”. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 348 с.
35. Цзен Н., Пахомов В. Психотренинг. Упражнения и игры. – М., 1988.
36. Чепіга Н. Ораторське мистецтво на Україні в 16-17 ст.// Українська мова і література в школі. – 1989. – №10.
37. Чихачев В.П. Лекторское красноречие русских ученых 19 века. – М., 1987.
38. Чихачев В.П. Речевое мастерство пропагандиста. – М., 1987.
39. Шведов И. Искусство убеждать. – К., 1986.
40. Шмидт Р. Искусство общения. – М., 1992.
41. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор. – Минск, 1992.
42. Щекин Г.В. Как читать людей по их внешнему облику. – М., 1989.