

**Сумський державний педагогічний університет
імені А. С. Макаренка**

В. ГЕРМАН

**РИТОРИЧНА КУЛЬТУРА ВЧИТЕЛЯ
В АКАДЕМІЧНОМУ ПРОСТОРІ**

Суми 2018

Сумський державний педагогічний університет
імені А. С. Макаренка

В. Герман

РИТОРИЧНА КУЛЬТУРА ВЧИТЕЛЯ В АКАДЕМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Навчальний посібник

Суми
Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка
2018

Ministry of Education and Science of Ukraine
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko

V. Herman

**RHETORICAL CULTURE OF A
TEACHER IN THE ACADEMIC SPACE**

Textbook

Sumy
Publishing House of SSPU named after A. S. Makarenko
2018

УДК 808.5:008]:[37.091.12.011.3-057:81](0758)
Г 38

Рекомендовано до друку
Вченою радою
Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка
(протокол № 4 від 26 листопада 2018 року)

Рецензенти:

Л. О. Базиль – доктор педагогічних наук, доцент, учений секретар Інституту професійно-технічної освіти НАПН

Т. П. Беценко – доктор філологічних наук, професор кафедри української мови Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка

В. А. Василенко – кандидат філологічних наук, доцент кафедри гуманітарних дисциплін Сумської філії Харківського національного університету внутрішніх справ

Герман В. В.

Риторична культура вчителя в академічному просторі: навчальний посібник. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2018. 190 с.

У навчальному посібнику відповідно до чинної навчальної програми з «Сучасної риторики» (ступінь «магістр») окреслено теоретичні засади класичної риторики й риторичної культури вчителя, жанри сучасного академічного красномовства. Посібник містить лекційний матеріал, проблемно-пошукові завдання для самостійної роботи, контрольну роботу (15 варіантів), тести, короткий словник термінів, додатки тощо.

Для студентів і викладачів гуманітарних, філологічних факультетів вищих навчальних закладів, учителів загальноосвітніх шкіл.

The theoretical foundations of classical rhetoric and rhetorical culture of a teacher, the genres of modern academic eloquence in accordance with the current curriculum for "Modern Rhetoric" (Master Degree) are identified in the textbook. The textbook contains lecture material, problem-search tasks for independent work, a test paper (15 variants), tests, glossary of terms, appendixes, etc.

The textbook can be used by students and teachers of humanitarian, philological faculties of higher educational institutions, teachers of secondary schools.

УДК 808.5:008]:[37.091.12.011.3-057:81](0758)

Зміст

Передмова

Програма курсу «Сучасна риторика»

Розділ 1. Теоретичні засади риторичної культури вчителя

- 1.1. Риторична культура як основа формування риторичної особистості вчителя
- 1.2. Риторичний ідеал учителя в контексті етичних джерел народного золотослова
- 1.3. Риторична формула як система управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю вчителя
- 1.4. Основні риси академічного красномовства вчителя

Розділ 2. Синкретизм риторичної культури вчителя

- 2.1. Логічна культура
- 2.2. Психологічна культура
- 2.3. Мовленнєва культура
- 2.4. Невербальна культура

Розділ 3. Риторична культура вчителя в жанрах академічного красномовства

- 3.1. Лекція як основний жанр академічного красномовства
- 3.2. Промова в системі риторичної культури
- 3.3. Риторична культура доповіді
- 3.4. Ораторське мистецтво ведення дискусії і полеміки

Проблемно-пошукові завдання для самостійної роботи

Завдання для контрольної роботи

Тестовий контроль знань

Короткий словник термінів

Література

Показчик основних термінів і понять

Додатки

- Додаток 1. Критерії оцінювання риторичної культури вчителя.
- Додаток 2. Мовні засоби жанрів академічного красномовства.
- Додаток 3. Риторична культура: таблиці й схеми.

*Є два мистецтва, які можуть піднести
людину на найвищий ступінь пошани:
одне – це мистецтво гарного полководця,
друге – мистецтво гарного оратора*
Цицерон

Передмова

Понад 2500 років, починаючись із «золотого дитинства людства», існує наука, яка управляє умами, зворушує душі й лікує їх; наука, яка переконує, що слова – це теж вчинки, слова – це ключ до серця; наука, яка в сучасному світі є фундаментом фаховості, професіоналізму викладача, психолога, юриста, фінансиста, дипломата тощо; наука, основними цінностями якої є правдивість, чесність, справедливість, доброчинність, щирість; наука, яка, послуговуючись словами А. Чехова, доводить, що для інтелігентної людини погано говорити вважається такою ж непристойністю, як невміння читати й писати. Це *риторика* – наука давня (цариця наук, княгиня мистецтв) і водночас нова, бо ХХІ століття – період її ренесансу.

Переконані, що риторика в педагогічному університеті покликана виробляти в студентів ефективне мислення, якісне мовлення, високий культурно-комунікативний рівень, виховувати свідомого громадянина, патріота, високоморальну людину. Тому риторика – важливий складник сучасного освітнього процесу й модернізації навчання, відродження української риторичної традиції, бо охоплює гносеологічний, лінгвокультурологічний, мисленнєвий, естетичний, психологічний, педагогічний та інші аспекти.

У системі підготовки майбутніх учителів вивчення риторики передбачає засвоєння основ класичної та сучасної педагогічної риторики як мисленнєво-мовленнєвої діяльності, спрямованої на переконання, вплив, досягнення цілей у процесі мовної комунікації, а також на вироблення у студентів умінь і навичок аналізувати й продукувати різні тексти публічних виступів перед різними аудиторіями відповідно до мети, призначення й умов спілкування.

Уміння мислити, говорити, доповідати, переконувати – це першооснова риторичної культури вчителя, вагомий показник його фахової майстерності.

Тому технологія викладання риторики, на думку дослідників, має бути побудована відповідно до вимог особистісно зорієнтованого, евристичного, культурологічного, діагностичного підходів до навчання, тобто охоплювати такі змістові компоненти, як засвоєння студентами теоретичних основ академічного красномовства; освоєння найкращих зразків виступів, доповідей, промов видатних педагогів минулого й сучасності, з'ясування характеристик майстерного виступу (риторичний аналіз); самостійне створення, виголошення й аналіз виступів як власних творчих продуктів; взаємоаналіз творчих продуктів на основі взаєморецензій; використання набутих знань і вмінь у практичній роботі (навчальна й виробнича педагогічні практики, науково-дослідна робота, громадська, культурна діяльність тощо).

Навчальний посібник «Риторична культура вчителя в академічному просторі», який підготовлено в контексті колективної теми кафедри української мови «Академічна культура дослідника», став результатом багаторічного науково-методичного досвіду автора. Мета пропонованого видання – формування культуромовної особистості педагога з високою *риторичною культурою* – ефективним мисленням, якісним мовленням і спілкуванням.

Сподіваємося, що посібник допоможе магістрантам виробити індивідуальний ораторський стиль (вміння вести розгорнутий академічний монолог/діалог з фахової проблематики (лекція, доповідь, виступ, огляд, промова тощо); оволодіти полемічним мистецтвом (дискусія, полеміка), сформувати риторичну культуру (логічну, психологічну, мовленнєву, невербальну, комунікативну) й риторичний ідеал вчителя (викладача).

Матеріали посібника можуть використовуватися під час виконання домашніх завдань, колективної, самостійної чи контрольної роботи в аудиторії, під час індивідуальних занять, а також різних форм контролю.

Автор висловлює щирю вдячність рецензентам – за висловлені побажання й пропозиції.

ПРОГРАМА КУРСУ «СУЧАСНА РИТОРИКА»

Тема 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РИТОРИКИ ТА РИТОРИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ВЧИТЕЛЯ

Риторика як лінгвістична наука, теорія ораторського мистецтва, теорія красномовства, мистецтво впливового слова. Риторика як навчальна дисципліна в педагогічних університетах. Риторика як систематична і синтетична наука. Зв'язок з іншими науками: філософією, логікою, психологією, культурою мови, лінгвостилістикою, літературознавством, етикою, сценічною майстерністю тощо.

Риторична особистість фахівця. Риторика як наука фахового успіху. Мета і завдання сучасної риторики. Риторична освіченість. Риторична компетентність. Риторична особистість. Риторична культура як основа формування риторичної особистості вчителя.

Риторичний ідеал класичної і сучасної риторики.

Основні поняття класичної риторики (мистецтва переконувати): логос, етос, пафос, топос. Основоположні розділи класичної риторики: інвенція, диспозиція, елокуція, елоквенція, меморія, акція.

Закони риторики: концептуальний, моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, ефективної комунікації, системно-аналітичний. Риторична формула як система управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю вчителя.

Тема 2. ЛОГІЧНА ТА ПСИХОЛОГІЧНА КУЛЬТУРА ВЧИТЕЛЯ-ОРАТОРА

Логічні та психологічні засади промови. Вибір системи цінностей – аксіології. Прийоми аргументації. Вмотивована аргументація (факти, дослідження, закони, теорії). Аналогічна аргументація. Прямі та опосередковані аргументи (аргументи до подій, місця, обставин, ситуації, публіки, особи, авторитету, часу, протилежного тощо).

Застосування логічних доказів (авторитетні посилання, статистика, приклади). Застосування індукції (рух думки від конкретного до загального) та дедукції (рух думки від загального до конкретного), поєднання індуктивного й

дедуктивного методів. Елементи сюжетності, інтрига в побудові виступу. Логічна побудова виступу: закони тотожності, протиріччя, виключеного третього, достатньої підстави. Логічні помилки (підміна тези, недоведена основа доказу, визначення невідомого через інше невідоме, подання визначення через заперечення, «коло» в доказі, неврахування полісемії слова, об'єднання неспіввідносних понять, тавтологія, поспішні висновки та ін.).

Психологічна налаштованість аудиторії, її бажання та інтереси. Оцінювання аудиторії (ступінь однорідності, соціально-демографічний склад, освіта, належність до певної професії, вік, стать, настрій). Здатність оратора до емпатії (розуміння психічного стану й почуттів іншої людини).

Взаємодія оратора і слухачів. Принципи комунікативної співпраці.

Прийоми збудження уваги слухачів: звертання, співпереживання (інтелектуальне та емоційне), розгляд парадоксальної ситуації, апеляція до інтересів аудиторії, прийом співучасті, звернення до авторитетів чи відомих джерел, гумористичне зауваження, емоційна розрядка, питання до аудиторії, прихований чи відвертий діалог.

Тема 3. НЕВЕРБАЛЬНА КУЛЬТУРА ВЧИТЕЛЯ-ОРАТОРА

Поняття про невербальну комунікацію. Класифікація невербальних засобів спілкування (кінесика, паралінгвістика, екстралінгвістика, візуальний контакт, проксемика). Культура жестикуляції, міміки, рухів тіла, пози оратора (кінетика). Енергетика мовлення оратора: темп, гучність, висота й сила голосу, артикуляція, інтонаційна виразність, паузи. Значення візуального контакту в спілкуванні. Дистанція між співрозмовниками, територіальні зони (проксемика).

Тема 4. ЖАНРИ АКАДЕМІЧНОГО КРАСНОМОВСТВА

Основні риси академічного красномовства: змістовність, високий рівень науковості, аргументація, бездоганна логічність, доступність викладу, точність мислення, ерудиція, яскравість, емоційність, інформаційність, пізнавальна спрямованість, наочність.

Види академічного красномовства: власне академічне (наукова доповідь, наукове повідомлення, реферат, огляд, полеміка); красномовство вищої школи (лекція, виступ на семінарському занятті, дискусія); шкільне красномовство (шкільна лекція, розповідь, опис, бесіда).

Жанри академічного красномовства: наукова лекція; наукова доповідь; наукове повідомлення; науковий огляд; промова; усна рецензія; усна анотація; виступ на семінарському занятті; обговорення; бесіда, дискусія, полеміка; захист наукових робіт.

Тема 5. ЛЕКЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЖАНР АКАДЕМІЧНОГО КРАСНОМОВСТВА

Різновиди лекцій: власне наукові (науково-теоретичні); науково-методичні (навчальні – настановчі, оглядові, спеціального курсу); науково-популярні (лекція-огляд, лекція-показ, лекція-репортаж, лекція-бесіда, лекція-інструктаж, лекція-інформація, лекція-підсумок, лекція-спогад тощо).

Підготовка до лекції. Лекція як дослідження. Вибір теми. Настанова на загальну мету. Новизна, актуальність теми, конфлікт. Урахування інтересів аудиторії. Складання плану (простого, складного, цитатного). Збирання, нагромадження інформаційних матеріалів – виписки, анотації, тези, конспект (*інвенція*). Систематичний та алфавітний каталоги як джерела інформації; бібліографічний опис літератури (повний та скорочений). Обмірковування, структурування, підготовка коментарів, власних думок, пов'язаних із темою (*диспозиція*). Словесне оформлення думки, формулювання вступу, основної частини і висновків, остаточна редакція тексту (*елокуція*). Запам'ятовування тексту, обдумування невербальних засобів впливу на аудиторію, надання лекції індивідуального ораторського стилю (*меморія*). Виголошення лекції (*акція*).

Структура лекції. Вступ (тема, тези). Завдання вступу: викликати інтерес до теми, встановити контакт, підготувати слухачів до сприймання теми, обґрунтувати постановку питання. Основна частина (основний зміст, розгортання висунутих тез). Завдання основної частини: послідовно пояснити висунуті положення, підвищити інтерес до теми, підкреслити значення

сказаного, висунути завдання. Висновки (узагальнення, формулювання суті висловленого в лекції, вказівки і побажання щодо подальшого опрацювання теми). Когезія. Ретроспекція. Проспекція.

Тема 6. ПРОМОВИ В АКАДЕМІЧНОМУ КРАСНОМОВСТВІ

Промова як жанр академічного красномовства. Історія виникнення й розвитку жанру промови. Античне епідейктичне красномовство: Аристотель і Цицерон. Ф. Прокопович – майстер епідейктичних промов. Види промов у сучасній вищій школі: епідейктичні (похвальні, урочисті); євхаристичні (подячні); вітальні (з певної нагоди); агітаційні та ін.

Основні риси промови: змістовність, логічність, доступність, лаконічність, образність, емоційність тощо. Роль імпровізації у промовах.

Етапи підготовки та структура промови. Роль вступу і висновків у промові оратора. Елокуція промови. Мовні та виражальні засоби. Невербальна культура оратора під час виголошення промови.

Тема 7. РИТОРИЧНА КУЛЬТУРА НАУКОВОЇ ДОПОВІДІ (ВИСТУПУ, ПОВІДОМЛЕННЯ)

Наукова доповідь (виступ, повідомлення) і стаття: спільне і відмінне. Етапи підготовки наукової доповіді. Риторичні вимоги до виголошення доповіді. Мовні засоби організації доповіді. Невербаліка та психологічний контакт доповідача зі слухачами.

Тема 8. ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ВЕДЕННЯ ДИСКУСІЇ І ПОЛЕМІКИ

Історія виникнення дискусії. Наукова дискусія і полеміка: спільне і відмінне. Етапи підготовки наукової дискусії. Полемічні прийоми. Особливості переконливого полемічного виступу. Основні вимоги до культури наукової дискусії і полеміки. Доказовість і переконливість як основні ознаки дискусії. Мовна організація наукової дискусії і полеміки.

Тема 9. МИСТЕЦТВО ВИСТУПУ-ЗАХИСТУ НАУКОВОЇ РОБОТИ, УСНОГО РЕФЕРУВАННЯ ТА РЕЦЕНЗУВАННЯ

Етапи підготовки до захисту науково-дослідницької роботи. Структура захисту магістерської роботи. Логічна, психологічна, мовленнєва, невербальна поведінка оратора під час захисту роботи. Прийоми зацікавлення слухачів під час захисту.

Реферування як процес аналітико-синтетичної роботи з науковими джерелами. Структура захисту реферату. Мовні кліше реферування.

Рецензування як критична оцінка наукового джерела. Структура усної рецензії. Мовні кліше рецензії.

Усне анотування як узагальнювальна характеристика наукового джерела. Анотація, реферат-резюме і рецензія: спільне і відмінне.

РОЗДІЛ 1

Теоретичні засади риторичної культури вчителя

Красномовство є мистецтво управляти умами
Платон

1.1. РИТОРИЧНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ РИТОРИЧНОЇ ОСОБИСТОСТІ ВЧИТЕЛЯ

Однією з основних форм соціалізації особистості, що забезпечує фундаментальну наукову, загальнокультурну, практичну підготовку фахівців, формує інтелектуальний потенціал нації як найвищої цінності суспільства, є система української вищої освіти.

У третьому тисячолітті важливою частиною загальної культури людини стала *риторична освіченість*, оскільки в сучасному інформатизованому суспільстві зростає кількість і популярність професій із посиленою комунікативною відповідальністю. Повноцінної їй відповідної до вимог часу риторичної освіченості вимагають управлінська, дипломатична, юридична, наукова, освітянська й багато інших галузей. Важко назвати професії, де б майстерне володіння словом як універсальним інструментом думки і переконання було непотрібним, проте в багатьох галузях інтелектуальної діяльності (насамперед у педагогіці) це стає визначальною запорукою професійного успіху й обов'язковим атрибутом іміджу інтелігентного й компетентного фахівця. Отже, необхідність відродження риторики як наукового напрямку й навчальної дисципліни ще в 90-і роки XX століття була викликана культурно-історичними, психологічними, комунікативними, соціально-політичними, економічними передумовами.

Риторична освіченість допомагає кожному розуміти потреби слухача, аудиторії; упевнено почувати себе в ситуаціях, коли необхідно повідомити, проаналізувати, підсумувати тощо; виголосити доповідь на широкий загал; оптимально організувати й креативно скерувати свою мисленнєво-мовленнєву діяльність [12]; коректно й доцільно використати методи риторичної аргументації; відповідально ставитися до кожного слова, досягаючи високої

культури мислення, мовлення й спілкування й посилюючи комунікативну інтуїцію. Серед багатьох підходів і уявлень про сучасного вчителя помітно виділяється ще одна грань – учитель як риторична особистість.

Риторична освіченість учителя – основа формування його риторичної особистості. Поняття *“риторична особистість”* перебуває на стадії становлення. Виховання риторичної особистості вчителя базується на головних принципах педагогіки, риторики, психології, мистецтва. Теорія особистісно-діяльнісного підходу особливо чітко відображена в концепціях С. Виготського, М. Леонтьєва, С. Станіславського та ін. У 20-30-х роках ХХ ст. українські й закордонні вчені-педагоги розвивали ідею максимально ефективної виконавської, ораторської діяльності вчителів з метою вирішення педагогічних завдань. Педагогічні теоретики В. Голубков, М. Рибнікова та інші поєднували словесну й педагогічну діяльність з ухилом до розуміння мистецтва живого слова як педагогічного інструменту навчання. А. Луначарський, А. Макаренко, В. Сухомлинський розширили цей взаємозв'язок на рівні ієрархії: мистецтво слова – виховання творчої особистості вчителя, що відповідає й сучасному поглядові дослідників на виховання риторичної особистості педагогічних та гуманітарних кадрів в Україні, про що йдеться, зокрема, у дослідженнях А. Капської, С. Іванової, О. Юніної, Д. Александрова, Є. Ключєва, Т. Хазагерова, Л. Щиріної, О. Зарецької та ін. [13, с. 186].

Поки що жоден словник не подає тлумачення терміна *“риторична особистість”*, але можемо посилатися на тлумачення поняття *“мовної особистості”* О. Семеног, Л. Мацько, Л. Струганець, Т. Симоненко та ін., яку вирізняють філологічний стиль мислення, широкий філологічний кругозір, мовні, літературні, педагогічні здібності, мовна індивідуальність, мовний смак, мовленнєва моральність тощо [14, с. 32-35]. Беремо до уваги також думки М. Хлебникової, О. Сиротиніної, О. Ткаченка, О. Леонтьєва щодо потрактування даного поняття.

Формування риторичної особистості сучасного вчителя своїми витокami сягає античних часів. З самого започаткування риторики була помітна її

педагогічна спрямованість. “Педагогічний елемент”, на думку вчених, був у ній настільки міцним, що початкові етапи її становлення відбувалися як розвиток саме педагогічної риторики. Ораторське мистецтво визнавалося засобом передання знань, ефективного переконання, виховання благородних почуттів (добра і справедливості, громадянського обов’язку й патріотизму та ін.). Учителю стояв поряд з філософом, оратором, поетом, царем, був провісником правди, краси, служив істині, умів сам і навчав своїх учнів “тлумачити мертвий текст”, досконало володів мистецтвом красномовства, сократівським евристичним методом запитань і відповідей. А професійний оратор водночас вважався вчителем своїх слухачів [15, с. 9].

З виникненням у XVI ст. перших освітніх закладів України (братських шкіл, Острозької академії, Львівської греко-слов’янської гімназії, Києво-Могилянської академії та ін.) з’являються нові тенденції у розвитку духовно-моральної культури українського народу – необхідного складника риторичної культури. Уже в ті складні періоди історії українського народу засвідчено спроби викладачів цих навчальних закладів вирішити проблему формування риторичної культури молоді через гуманітаризацію навчання.

У XXI столітті нагальною суспільною потребою в Україні вважаємо формування риторичної особистості вчителя елітарного типу в умовах зростання культурно-просвітницької активності етносу, відродження національної культурної спадщини, у тому числі й риторичної.

***Риторична особистість учителя** – це особистість, яка, володіючи ефективним мисленням, якісним мовленням, демонструє високий культурно-комунікативний рівень, діалогову взаємодію, успішно вибирає стратегії співпраці й реалізує закони риторики в педагогічних ситуаціях спілкування.*

Спираючись на дослідження в цій царині вітчизняних і зарубіжних науковців (С. Абрамович, М. Герман, Н. Голуб, С. Гурвич, Л. Мацько, Г. Сагач, Г. Апресян, Л. Павлова, М. Чікарькова, А. Михальська, М. Хлебнікова та ін.), констатуємо, що вищою формою вираження риторичної особистості вчителя

необхідно вважати її реалізацію відповідно до вимог ідеальної риторичної поведінки.

Термін “*риторичний ідеал*” науковці трактують неоднозначно. Так, А. Михальська пояснює його як “ієрархічно організовану систему найбільш загальних вимог до мовленнєвого твору і мовленнєвої поведінки, що склалася історично, тобто парадигму риторичних категорій, що відображають парадигму категорій загальноестетичних і етичних, характерну для тієї культури, в якій цей риторичний ідеал сформувався і функціонує” [11, с. 11]. На думку М. Хлебнікової, риторичний ідеал – це певний універсальний сукупний еталон національної мовленнєвої поведінки освічених людей, які належать до конкретної культури; він відображає найбільш загальні характеристики і вимоги, що висуваються до мовленнєвих ідеалів; успішна, ідеальна мовленнєва поведінка людини [16, с. 436].

Потреба у формуванні ідеалу українського вчителя-ритора пояснюється багатьма причинами як суспільного, державного характеру, так і вузькопрофесійного: 1) “в українському суспільстві нині поширюється сучасний американський риторичний ідеал, чужий слов’янській культурі, зокрема українській, яка завжди мала міцні традиції успадкування еллінської античної культури” [13, с. 187]; 2) українське суспільство не звільнилося вповні й від тоталітарного риторичного ідеалу; 3) низький загальний рівень мовленнєвої культури в суспільстві.

На нашу думку, подати повний перелік складових частин українського риторичного ідеалу вчителя ХХІ століття досить складно, проте орієнтовна модель, сформована в повній відповідності до вимог української культурно-історичної традиції, цілком ймовірна: індивідуальний ораторський стиль (за Л. Мацько) як власна мовотворча манера, яка організовує ораторське мовлення в єдності змісту і форми, надає мовленню вчителя неповторності, потужності, сили, демонструє багатство, виразність, гнучкість і блиск мовлення [10, с. 188]; складовими частинами індивідуального ораторського стилю є талант, натхнення й майстерність; 2) висока моральність (бути чесним,

справедливим, добродійним); 3) високий рівень освіченості (мати ґрунтовні знання не тільки з предмета мовлення, а й з проблем дотичних тем і суміжних наук); 4) мовленнєва культура (змістовність, правильність, багатство, образність, чистота, точність, ясність, виразність, емоційність, різноманітність мовлення); 5) оригінальне мовомислення (доказовість, аргументованість, логічність, доцільність мовлення); 6) мовна стійкість і позитивний вплив на мовну практику; 7) національна свідомість, патріотизм тощо.

З огляду на поставлені перед педагогікою і школою завданнями назріла потреба у створенні такої моделі сучасного вчителя, яка б задовольняла запити часу, сприяла б формуванню привабливої перспективи професії педагога й наповнювала б навчальний процес глибоким змістом, пізнавальним інтересом і високим результатом, – учителя з високим рівнем риторичної культури. Загальноприйнятої системи формування риторичної культури педагога не існує, як залишаються до кінця не визначеними зміст і структура самого поняття “риторична культура”.

Термін “*риторична культура*”, як зазначає Я. Білоусова, у сучасній педагогічній літературі часто видозмінюється іншими: “культура мови”, “мовленнєва (професійна) майстерність”, “риторична грамотність”, “педмайстерність” тощо. Так, вчені-педагоги Л. Граудіна, Н. Безменова, Н. Михайличенко поняття “риторична культура” ототожнюють з поняттям “мовленнєва майстерність”, складовими частинами якої є логічна культура, психолого-педагогічна культура, культура спілкування, техніка мови. У працях Д. Александрова та Ю. Рождественського, присвячених аналізу сучасної теорії риторики, перевага надається терміну “риторична (ораторська) грамотність”. Відомі українські педагоги І. Зязюн, А. Капська, Г. Сагач, Н. Тарасевич риторику культуру розуміють здебільшого як вищий вияв професійно-виконавської культури, педагогічної майстерності [2, с. 15].

Риторична культура, на думку О. Залюбінської, є складним синкретичним поняттям, яке поєднує у собі, крім культури мовлення у традиційному розумінні, певні аспекти культури мислення, психологічної культури, сценічної

майстерності, риторичну етику, поняття про імідж мовця. В основі риторичної культури особистості лежить перехід від побутових уявлень і вмінь до певної наукової обізнаності, до використання науково обґрунтованих, практично ефективних методів і прийомів підготовки, організації, аналізу риторичної діяльності. Тому основою риторичної культури вона визначає наявність у людини теоретичних знань з риторики [8, с. 14].

Я. Білоусова, виділяючи мовленнєву культуру одним з основних компонентів культури риторичної, вважає значення поняття “риторична культура” значно ширшим. Риторична культура – це якісна характеристика особистості, показник духовного розвитку, сформованих риторичних знань, умінь і навичок, а також здібностей і потреб у риторичній діяльності. Це діяльніша категорія, яка реалізується в усіх видах фахової діяльності, сприяє формуванню багатогранних відношень, забезпечує самопізнання, саморозвиток, самовиховання через володіння риторичним досвідом, набутим людством [2, с. 14].

***Риторична культура вчителя** – складне ціле, основу якого становлять високий рівень освіченості й професійні знання, культура мислення, мовлення і спілкування, невербальна й зовнішня культури, талант, натхнення й майстерність.*

Високий рівень освіченості й професійні знання – це досконалі спеціальні знання за фахом і методики їх викладання в середній школі; знання теорії педагогічної риторики (сутність, основні категорії, поняття і закони ефективної мисленнєво-мовленнєвої діяльності, жанри педагогічного красномовства, механізми текстотворення); знання теорії педагогічного спілкування; знання теоретичних основ психолого-педагогічних наук (вікових особливостей розвитку дітей; методів, принципів навчання й виховання тощо). Мисленнєво-мовленнєва діяльність вчителя спрямована на переконання, вплив, на досягнення цілей у процесі мовної комунікації, а також на вироблення вміння аналізувати й продукувати різні тексти публічних виступів перед різними аудиторіями

відповідно до мети, призначення й умов спілкування у процесі майбутньої роботи.

Риторична культура сприяє формуванню *риторичної компетенції* – усвідомленому й мотивованому використанню вчителем риторичних засобів із поєднанням його інтелектуальних, духовних, моральних якостей, що забезпечують як силу переконання емоційного впливу на адресата, так і можливість виразити особливості своєї особистості, створити неповторний образ оратора. Риторична компетенція охоплює знання правил стратегії і тактики спілкування, побудови конструктивного діалогу, прийомів аргументації, жанрових особливостей педагогічного мовлення, засобів мовного вираження, техніки риторики; знання загальних законів і принципів мовленнєвої поведінки, можливості їх використання в різних ситуаціях спілкування; оперування в мовленні понятійним апаратом, жанровим і мовним багатством, засобами аргументації й системою доказів; уміння здійснювати підготовку, планування, аналіз, рефлексію й самооцінку будь-якого ситуативного мовлення; володіння невербальними засобами спілкування тощо. Саме риторична компетенція й формує риторичну особистість.

Риторична компетенція вчителя – усвідомлене й мотивоване використання вчителем риторичних засобів у поєднанні з його інтелектуальними, духовними, моральними якостями з метою переконання, емоційного впливу на слухачів, створення діалогової взаємодії.

Таким чином, констатуємо, що риторична культура як показник і фактор риторичної компетенції є основою формування риторичної особистості вчителя. Вищою формою реалізації риторичної особистості педагога є риторичний ідеал. Елітарна риторична особистість педагога – це особистість, яка, володіючи ефективним мисленням, якісним мовленням, демонструє високий культурно-комунікативний рівень, успішно реалізує закони риторики в будь-яких ситуаціях спілкування.

1.2. РИТОРИЧНИЙ ІДЕАЛ УЧИТЕЛЯ В КОНТЕКСТІ ЕТИЧНИХ ДЖЕРЕЛ НАРОДНОГО ЗОЛОТОСЛОВА

В умовах складного сьогодення настав час відродження національної культурної спадщини, у тому числі й риторичної, народного золотослова, в якому відбито дивоцвіт українського менталітету й світовідчуття. Безперечно, що «неопалима купина народного золотослова – основа українського красномовства, яка дарує сучасному ораторові вічні істини добра й краси, натхнення й творчої праці» [13, с. 58].

Вищою формою вираження української риторичної особистості вчителя вважаємо її реалізацію відповідно до вимог ідеальної риторичної поведінки та національної культурно-історичної традиції.

За «Риторичним словником» З. Куньч, «ідеал – це уявлення про найвищу досконалість, що, як взірець, норма і найвища мета, визначає певний спосіб і характер дії людини чи групи. Як єдність об'єктивного і суб'єктивного ідеал втілює суспільно зумовлене уявлення про мислиму досконалість і тенденції розвитку суб'єкта – реальні і бажані» [9, с. 110]. Кожна історична епоха створила свою систему цінностей, у тому числі й риторичний ідеал.

***Риторичний ідеал** – зразкова мисленнєво-мовленнєва поведінка людини, характерна для певної культурно-історичної традиції.*

Науковці-дослідники історії риторики виділяють софістичний, античний і давньоруський риторичні ідеали. В античній риторичній послідовно виробилися два риторичні ідеали. Для ораторів-носіїв античного ідеалу головним у риторичній діяльності є переконливість, істинність переконливого мовлення, моральність, високоосвіченість, доброчесність. Цей ідеал називають сократівським.

Не втратили актуальності й вимоги до гарного оратора, розроблені Цицероном у його трактатах: неодмінною умовою для оратора є природне обдарування; оратор повинен володіти словом, суспільно дієвим і художньо досконалим; промова повинна вирізнятися чистотою, простотою й правильністю; оратор повинен володіти дотепністю діалектика, думками

філософа, словами мало не поета, пам'яттю законодавця, голосом трагіка; найкращий оратор той, хто своїм словом і навчає слухачів, і приносить задоволення, і справляє на них сильне враження; оратором буде той, хто будь-яке питання зуміє викласти «толково, струнко, гарно, пам'ятливо й у достойному виконанні». Таким чином, «істинний оратор», на думку Цицерона, повинен бути гарною й достойною людиною з високим рівнем культури, знати літературу, історію, філософію, право, добре володіти стилями, мати вплив на аудиторію, уміти змусити її сміятися й плакати, висловлювати думку докладно і з достоїнством, мати м'який голос, скромний вираз обличчя... [17].

Для носіїв і прихильників софістичного ідеалу характерними є використання будь-яких засобів для досягнення поставленої мети, формальна переконливість, надмірна словесна краса, пишність, вибагливість мовлення, самовираженість і корисливість оратора, необ'єктивний добір фактів, розрахунок на некомпетентність слухачів тощо.

Давньоукраїнський риторичний ідеал формувався на античних грецьких традиціях і християнських морально-етичних цінностях. Честь, благородство, смиренність, милосердя, шляхетність, слухняність, побожність, духовність – його характерні ознаки. «Ці засади, – стверджує Л. Мацько, – сформували риторичний ідеал любові, або ідеал гуманістичної риторики, спрямованої на досягнення гармонії стосунків за допомогою засобів мовного спілкування. У грецькій риториці слово «любов» було багатозначним: 1) любов конкретно-чуттєва, еротична; це пристрасть (любощі), чуттєвий потяг до віддаленого суб'єкта (туга за кимось); 2) любов-симпатія (почуття внутрішньої близькості, спорідненість душ); підвиди: дружба, відданість, інтерес (до науки), повага, любов батьків; 3) любов розумна (повага, розум, обов'язок, опіка); 4) любов почуттєва (співчуття, жалість, співпереживання)» [10, с. 187].

Давньоукраїнські оратори вважали, що розум, почуття, волю треба виховувати на засадах добра, краси, гармонії. У такому риторичному ідеалі переважала гармонійна триєдність: а) ідея, думка, задум, істинність; б) моральна спрямованість на добро, етичність, благо, справедливість, гуманність; в) краса як

гармонія змісту і форми, доцільність і мовна довершеність. Риторика любові гармонізує суспільство, оскільки усуває конфлікти й суперечки. Про це мають пам'ятати не тільки сучасні оратори-педагоги, а й політики, урядовці, лідери суспільної думки. Давньоукраїнський риторичний ідеал, що започаткувався на ґрунті візантійсько-слов'янської християнської філософії, підтримувався ідеями ренесансної західноєвропейської духовної культури й реформаційними впливами.

У XVI ст. в основних рисах вже визначився український риторичний ідеал у контексті загальних реформаційних змін і слов'янського Відродження (Лаврентій Зизаній, Памво Беринда, Іов Борецький, Іоаникій Галятовський, Герасим Смотрицький, Мелетій Смотрицький та ін.). У XVII ст. український риторичний ідеал набув рис полемічності, значно зміцнився підтримкою українського козацтва, що збройною силою виступало на захист українських вольностей, земель, християнської віри і рідної мови. Це доба українського бароко, наснажена західноєвропейськими ідеями гуманізму, раннього Просвітництва у синтезі з українською ментальністю і суспільно-історичними та культурними процесами на вже роз'єднаних українських землях [10, с. 187-188].

Беззаперечним є факт, що найбільшого розквіту український риторичний ідеал досяг у науково-навчальній і суспільно-культурній діяльності визначних риторів, проповідників, педагогів Київської колегії, а потім Києво-Могилянської академії (П. Могила, І. Гізель, С. Яворський, Ф. Прокопович, Г. Кониський, М. Козачинський, З. Козлович, Г. Калиновський, К. Кондратович, О. Козачківський, О. Кононович-Горбацький, Ф. Кокуйлович та ін.).

На нашу думку, найповніше описано український риторичний ідеал у 10 книгах Ф. Прокоповича «Про риторичне мистецтво», в яких автор наголошує на почесній місії оратора, його патріотичності, працьовитості, наполегливості, таланті, відповідності між стилем, ділом і часом, високій повазі до книжної мудрості, навчання, освіти. Важливим також є дотримання основних християнських заповідей: лагідності, покірливості, смиренності, любові й поваги до ближнього, віри в божественну природу мудрого і прекрасного слова.

У XVII-XVIII ст. сформувався український бароковий риторичний ідеал з перевагою кордоцентризму, ліроепічності, естетичності, вільнодумства. Його риси притаманні українській літературі з часів Київської Русі, епохи І. Вишенського і Г. Сковороди та аж до кінця XX ст.

У наступні епохи до риторичного ідеалу додалися свої риси, оскільки лінгвоцид української мови, постійні заборони й утиски всіх культурних форм суспільного життя в багатьох українців гасили національну свідомість, а в інших її пробуджували, спонукали до опору, гартували волю, змушували до винахідливості в художній мовотворчості. Український риторичний ідеал стає пристрасним, вольовим, образним, багатожанровим, бо шукає шляхи свого вираження в умовах заборон. Його формують «мовотворчість Івана Котляревського, супліки й оповіді Григорія Квітки-Основ'яненка, поеми й особливо послання Тараса Шевченка, записки Пантелеймона Куліша, публіцистика Михайла Драгоманова, історичні праці й політичні промови Михайла Грушевського, присвяти, промови та поеми Івана Франка, поетична «огненна мова» Лесі Українки, мовні дискусії Івана Нечуя-Левицького, Михайла Коцюбинського, Бориса Грінченка, епістолярій Панаса Мирного, журналістика Олени Пчілки тощо» [10, с. 189].

Сучасне українське суспільство ще не повністю звільнилося від тоталітарного риторичного ідеалу епохи «радянщини», яка породила «мову влади», авторитарне, директивне мовлення, за античною риторикою, – «агональне» мовлення. І все ж сучасне українське суспільство прагне позбавитися тоталітарних і західних нашарувань, оновити свої духовну і культурну сфери, тому надає перевагу конструктивному діалогу, мовному порозумінню, ідеям гуманістичної риторики. Найкращі українські риторики орієнтуються на “глибоку мудрість, точність і стислість висловів князя Володимира Мономаха, яскраву образність Кирила Туровського, пластичність і силу індивідуального вислову Івана Вишенського, оригінальність і високу майстерність Феофана Прокоповича” [10].

Риторичний ідеал українського вчителя ХХІ століття – синкретичне поєднання індивідуального ораторського стилю; високої моральності (чесність, справедливість, доброчинність, чуйність, привітність, щирість); високого рівня освіченості (грунтовні знання не тільки з предмета мовлення, а й з проблем дотичних тем і суміжних наук); мовленнєвої культури (змістовність, правильність, багатство, образність, чистота, точність, ясність, виразність, емоційність, різноманітність мовлення); оригінального мовомислення (доказовість, аргументованість, логічність, доцільність мовлення); мовної стійкості й позитивного впливу на мовну практику; національної свідомості, патріотизму тощо.

Відповідно до вимог української культурно-історичної традиції та народного золотослова спробуємо скласти перелік складових частин риторичного ідеалу українського вчителя ХХІ століття.

1. *Добре тому жити, хто вміє говорити. Яка людина, така й мова. За словом в кишеню не полізе. На словах як на цимбалах. Красне слово – золотий ключ.* Ці паремії стосуються формування індивідуального ораторського стилю вчителя, який організовує ораторське мовлення в єдності змісту і форми, надає публічному виступові неповторності, потужності, сили, демонструє багатство, виразність, гнучкість і блиск мовлення. Науковці виділяють три складники індивідуального ораторського стилю: талант, натхнення й майстерність. Зокрема Г. Апресян трактує його як “сукупність мовленнєвої виразності, що склалася історично, а також несловесних прийомів, зумовлених ідейно-тематичним змістом публічного усного виступу”[1, с. 206]. Дослідник виділяє три види ораторського стилю: раціональний, емоційно-насичений (темпераментний), середній, або “синтетичний” (поєднує риси попередніх стилів).

До індивідуального ораторського стилю вчителя вчені (зокрема Л. Мацько) також відносять усвідомлення потреби і виховання оригінального мовомислення; власну мовотворчу манеру, що виявляється в особливостях композиції промови, побудови фраз, схильності до вживання певних слів і словосполучень, окремих художніх засобів; поведінку промовця в аудиторії; вміння відчувати «центр» спілкування, вчасно переключати увагу слухачів;

кінесику, міміку й характерні жести; техніку вимови і дикцію, ритмомелодику [10].

2. Бути чесним, справедливим, добродійним (*Добре слово краще, ніж готові гроші. Добре слово варте завдатку. Добрим словом мур проб'єш, а лихим і в двері не ввійдеш. Шабля рани́ть голову, а слово – душу*), скромним, гуманним, тактовним (*Умієш казати, вмій і мовчати. Краще недоговорити, ніж переговорити. Умій вчасно сказати і вчасно замовкнути*), стриманим, щирим, чуйним у спілкуванні з людьми (*Ласкаве слово – що весняний день. Лагідні слова роблять приятелів, а гострі слова – завзятих ворогів. М'які слова і камінь крушать. Твоїми би вустами та мед пити. Щире слово, добре діло душу й серце обігріло. Від теплого слова і лід розмерзає*) – йдеться про високу моральність (етос) вчителя.

3. Перлини народної мудрості (*Не завжди говори, що знаєш, а завжди знай, що говориш. Пташка красна своїм пір'ям, а людина – своїм знанням. Коли сам добре не знаєш, то не говори. Знай більше, а говори менше. Що маєш сказати – наперед обміркуй*) нагадують учителям про обов'язок мати ґрунтовні знання не тільки з предмета мовлення, а й з проблем усього курсу цієї дисципліни і дотичних тем із суміжних наук, тобто про високий рівень освіченості.

4. Обов'язковим є вільне володіння сучасною українською літературною мовою, зокрема її функціональними стилями й жанрами, способами й прийомами організації художніх засобів для підготовки й виголошення промов (*Хто своїї мови цурається, хай сам себе стидається*); мовленнєва компетентність – змістовність (*Або розумне казати або зовсім мовчати*), правильність (*Мовиш слово, треба бути йому паном*), багатство, образність (*Красне слово – золотий ключ. Від красних слів язик не відсохне. Красная мова знаходить добрі слова. Холодним словом серце не запалиш*), чистота, точність (*Де багато слів, там мало правди*), ясність, виразність, різноманітність мовлення.

5. Оригінальне мовомислення вчителя повинно характеризуватися такими ознаками, як доказовість, аргументованість, логічність, доцільність мовлення

(Говори мало, слухай багато, а думай ще більше. Розумом направляй, а почуттям урівноважуй. Мудрий думає, що говорить, а дурний говорить, що думає. Треба знати, що де казати. Умієш говорити – умій слухати. Будь добрим слухачем – будеш добрим оповідачем. Сказане слово – срібло, а мовчання – золото. Слухай кожного, але не з кожним говори).

Проаналізувавши значний арсенал народних афоризмів, знаходимо в прислів'ях і приказках правила риторичної поведінки та етичного мовлення сучасного вчителя: необхідність діяти відповідно до слова; єдність думки, слова і справи; перевага слухання перед говорінням; звеличення чесного й правдивого слова високоморальної людини; надання переваги людині розумній, розсудливій тощо. Народна мораль усіляко вітає розумне, осмислене слово, яке збагачує мовця й слухача, наближає їх до істинного знання, добра й краси. У невичерпній скарбниці народної мудрості значне місце відводиться дієвості, силі, могутності живого слова.

Отже, формуючи власний ораторський стиль, наслідуючи певний риторичний ідеал і рекомендації перлин народної мудрості, вчитель повинен подбати про освіченість і глибокі знання свого фаху та дотичних до нього; уміння вести розгорнений монолог (лекцію) із фахової проблематики; уміння організувати конструктивну бесіду; володіння полемічним красномовством, культурою діалогу і полілогу; морально-етичні риси освіченої і вихованої людини; уміння користуватися скарбницею античної і національної риторики, ораторським досвідом попередників і сучасників. Ідеал сучасної риторичної особистості вчителя повинен формуватися на засадах гуманізму, мовної вишуканості, емоційної наснаженості мовлення, його пафосності й образності, що досягається за допомогою скрупульозної роботи над собою, збагачення своїх знань і вдосконалення вмінь.

1.3. РИТОРИЧНА ФОРМУЛА ЯК СИСТЕМА

УПРАВЛІННЯ МИСЛЕННЄВО-МОВЛЕННЄВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВЧИТЕЛЯ

Уже з часів античності оратори розрізняли «докомунікативну, комунікативну та посткомунікативну фази» [13, с. 79] своєї діяльності, цілісно охоплюючи її від задуму до виголошення перед слухачами й самоаналізу. Згідно з класичними традиціями, формування й розвиток мисленнєво-мовленнєвої діяльності оратора, яка вимагає натхнення, вдумливості, цілеспрямованості, наполегливості, допитливості, терпіння, а також ґрунтовних професійних знань, широкої ерудиції, мовної майстерності, комунікативної компетенції, здійснюється послідовно, а саме через етапи:

- *інвенція* (винайдення); формують задум, визначають тему, ідею, мету, вибудовують концепцію, збирають необхідний для майбутнього виступу матеріал;

- *диспозиція* (розташування); систематизують, критично обмірковують матеріал, структурують його, логічно вибудовують, готують коментарі;

- *елокучія* (словесне оформлення думки); здійснюють редакцію тексту: мовно-стилістичне оформлення основної частини, вступу і висновків;

- *меморія* (запам'ятовування); запам'ятовують написаний текст, можливо, навіть вивчають його напам'ять, опановують риторично, тобто виділяють місця, де необхідні паузи, модуляції голосу, невербальна підтримка тексту й інші елементи ораторського стилю;

- *акція* (виголошення); під час виступу продумують інтонування тексту, темп мовлення, дихання, тембр голосу і його звучність, дикцію, структурно-інтонаційне й логічне наголошування, використання жестів, міміки; визначають позу, дбають про візуальний контакт зі слухачами тощо;

- *релаксація* (ослаблення напруження); здійснюють самоаналіз власних успіхів і невдач.

Це загальні правила риторичної науки – *етапи ораторської діяльності* (підготовчий, виконавський, підсумковий) – стосуються підготовки будь-якого виступу вчителя й втілюються в риторичній формулі.

Риторична формула: $P=K+A+C+T+M+EK+CA$, де P – риторика; K – концептуальний закон; A – закон моделювання аудиторії, C – стратегічний закон; T – тактичний закон; M – мовленнєвий закон; EK – закон ефективної комунікації, CA – системно-аналітичний закон.

Мисленнєво-мовленнєва діяльність учителя становить виконання цілісної системи – семи взаємообумовлених законів риторики, описаних ще риторичним каноном. Кожний закон зумовлює й доповнює інший, причому всі закони необхідно виконувати в суворій логічній послідовності. Схарактеризуємо сутність законів риторики.

Концептуальний закон формує й розвиває в учителя вміння всебічно аналізувати предмет дослідження й вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію). Це базовий закон риторики, який за своєю суттю передбачає пошук істини шляхом всебічного аналізу предмета (створення концепції). Процес розробки концепції складається з такої послідовності дій: своє бачення теми; аналіз теми; залучення людського досвіду до аналізу обраної проблеми; пропускання чужого досвіду крізь призму свого бачення й формування власних позицій.

Концепція – першооснова мисленнєво-мовленнєвої діяльності, що становить систему знань про предмет.

Закон моделювання аудиторії відіграє важливу роль у формуванні й розвитку в учителя вміння вивчати в системі три групи ознак, які визначають «портрет» будь-якої слухацької аудиторії: індивідуально-особистісних (тип і спосіб мислення, особливості характеру, темпераменту, тип нервової системи), соціально-демографічних (стать, вік, національність, склад сім'ї тощо), соціально-психологічних (мотиви поведінки, потреби, ставлення до предмета мовлення, рівень розуміння предмета). Кожен виступ має свого конкретного адресата, і чим краще вчитель знає своїх слухачів, чим ретельніше він окреслить їх портрет, тим ефективнішою буде діалогова взаємодія. Неврахування психологічного портрету слухачів може призвести до порушення психологічного клімату спілкування, стресової ситуації, розчарування, зневіри, страху перед

аудиторією. Виконання вчителем закону дозволить «зняти морально-дисциплінарний мотив і викликати емоційно-естетичний та інтелектуально-пізнавальний мотиви, перевести байдужість, конфліктне ставлення у річище конструктивних стосунків, допомогти аудиторії оволодіти найбільш глибоким рівнем розуміння проблеми, створити умови для актуалізації в людині її позитивних якостей» [13, с. 99]. Закон моделювання аудиторії дозволяє виробити стратегію реалізації концепції.

Стратегічний закон формує й розвиває в учителя вміння розробляти системну програму діяльності на основі певної концепції знань і зважаючи на характеристику аудиторії: визначення цільової установки діяльності, глибокий аналіз питань, виявлення й вирішення суперечностей у досліджуваних проблемах, формулювання основної думки й власної позиції (тези). Наявність тези дозволяє уникнути беззмістовного викладу концепції. Одна концепція може мати декілька стратегій залежно від аудиторії. Стратегія потребує розгортання тези та її обґрунтування.

Стратегія – програма дій, що становить варіант реалізації концепції, характеризується динамічністю, гнучкістю, варіативністю.

Під *тактичним законом* розуміється сукупність принципів, способів і засобів (прийомів) реалізації стратегії, тобто розгортання й доведення тези. Цей закон формує і розвиває в учителя вміння оперувати фактами, вибудовувати композицію при застосуванні комплексу основних принципів (логічних та дидактичних), композиційних прийомів і вибору способів розгортання тези. Крім того, тактика – це і використання засобів активізації мисленнєвої активності слухачів, створення атмосфери інтелектуальної й емоційної співтворчості. Основою цього закону є *аргументація* – логічне обґрунтування тези шляхом доказу, переконання.

Мовленнєвий закон утілює думку в дієву словесну форму й вимагає від учителя дотримання системи комунікативних якостей мовлення (правильність, виразність, ясність, точність, багатство, образність, стислість, доцільність тощо).

Основною комунікативною якістю мовлення є *правильність*. Правильним є мовлення, структура якого не суперечить системі даної мови, літературно-мовній нормі. Правильне мовлення передбачає користування всіма мовними правилами, уміння будувати висловлювання, що відповідає певному типу й стилю. Правильності підпорядковуються всі інші комунікативні якості.

Точність – якість мовлення, що полягає у відповідності його смислового аспекту відображуваної дійсності комунікативному задуму мовця. Ця комунікативна якість пов'язана з умінням чітко мислити, знанням предмета мовлення, значень слів, а також специфікою використання мовних засобів у текстах різних функціональних стилів. Точність – це правильний вибір слова, бездоганне знання відтінків слів-синонімів, правильне вживання фразеологізмів, крилатих висловів, чіткість синтаксично-смислових зв'язків між членами речення. Науковці виділяють точність предметну (адекватність слова і позначуваного ним предмета) і точність понятійну (адекватність змісту мови і виражених у ній понять).

Логічність – відповідність мовлення основним законам логіки. Це продумане, виважене й структурно впорядковане мовлення. Логічне мовлення ґрунтується на системних мовних зв'язках. Якщо зв'язки не порушуються – мовлення логічне, якщо порушуються – виникають алогізми.

Чистота – якість мовлення, що пов'язана з правильною літературно-нормативною вимовою, з відсутністю позалітературних елементів (діалектизмів, жаргонізмів, вульгаризмів, плеоназмів, макаронізмів, штампів, канцеляризмів, слів-паразитів тощо), тобто таких мовно-виражальних засобів, що заперечуються мовними нормами. Чистота досягається за допомогою умотивованого, доцільного використання тих лексичних запасів мови, які з погляду норми є правильними, прийнятними. Перенесення мовних елементів одного стилістичного плану в інший також може створювати враження засміченості мови, її громіздкості, неясності тощо.

Образність – якість мовлення, орієнтована на виникнення додаткових асоціативних зв'язків, тобто вживання слів і словосполучень у їх незвичному оточенні, зокрема, їх переосмислення в порівняннях, метафорах тощо.

Виразність – якість мовлення, що полягає у виборі таких мовних засобів, які посилюють враження від висловлювання, привертають увагу слухача своєю формою, логічним або емоційним підкресленням, впливають на його розум і почуття. Виразності мовлення досягають використанням художніх прийомів, мовленнєвих фігур і тропів, прислів'їв, фразеологічних зворотів, крилатих висловів тощо. Науковці диференціюють виразність на інформаційну (інформація, яку передають, зацікавлює слухачів) й емоційну (слухачів зацікавлює спосіб висловлювання, манера виконання тощо).

Багатство і різноманітність – якості мовлення, що забезпечуються великим обсягом активного словника, оперуванням синонімічними (лексичними, словотвірними, граматичними тощо) можливостями мови. Це використання різних засобів і способів для вираження того самого змісту, звертання до системних і контекстуальних синонімів, до джерел стилістичного урізноманітнення мови.

Доречність – якість мовлення, яка забезпечується вибором й організацією тих мовних ресурсів, що роблять мову відповідною меті, умовам, ситуації спілкування. Доречна мова відповідає темі виступу, його логічному й емоційному змістові, складові слухачів, обставинам спілкування, інформаційним, виховним, естетичним й іншим завданням усного виступу. Розрізняють доречність жанрово-стильову (співмірність, узгодженість і несуперечність мовних засобів, притаманних окремому функціональному стилю й жанру мовлення), контекстуальну (контроль словесно-виражальних, структурно-інтонаційних, мовних й екстралінгвістичних засобів виразності), ситуативну (організовує мовлення відповідно до ситуації спілкування: пропонує форму спілкування, звертання, коригує висоту тональності, темп мовлення і видозміну цих ознак), особистісно-психологічну (слова й інтонації, адекватні ситуації спілкування).

Змістовність – якість мовлення, що визначається інформаційним наповненням висловлюваного, відповідністю темі виступу; забезпечується ретельним добором матеріалу, настановою на досягнення мети. Критеріями змістовності є істинність, науковість, новизна, актуальність, прагматичність. Важливими чинниками є лаконізм, відсутність пустих фраз, невиправданих повторень і дублювань.

Доступність і ясність – якості мовлення, що полягають у здатності даної форми мовлення бути зрозумілою комунікантам, полегшувати сприйняття вираженої інформації, недвозначність у формулюванні думки, тобто відповідність виступу комунікативній сприйнятливості.

Емоційність – якість мовлення, що виражає індивідуальні почуття, переживання, настрої, суб'єктивне ставлення особистості до висловлюваного. Емоційність реалізується за допомогою інтонації і лексико-граматичних засобів, що відповідають нормам сучасної літературної мови.

Дотримання вчителем мовленнєвого закону – це мистецтво, оволодіти яким може той, хто зуміє органічно поєднати текст виступу (матеріальне вираження думки) з почуттям, переданим ним, тобто оволодіє мовною системою, позамовними засобами увиразнення й механізмом інтонування: мелодією, наголосом, темпом, паузами. Тому вимоги до мови характеризуються не просто сумою комунікативних якостей, а саме їх системою, що зумовлюють красу мови. Оцінні параметри мови, взаємодіючи між собою, формують високий рівень культури мови вчителя. Наслідком дотримання мовленнєвого закону є словесна дія – інтелектуальна й чуттєва, високий рівень мистецтва живого слова.

Закон ефективної комунікації є законом виконання вже підготовленого виступу. Він формує й розвиває в учителя вміння встановлювати, зберігати й закріплювати риторичний контакт – діалогову взаємодію зі слухачами як необхідну умову успішної реалізації продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Під час спілкування вчитель може вносити зміни в стратегію і тактику виступу, здійснювати корекцію мовних засобів, необхідних для

риторичної комунікації, узгоджувати власну невербаліку з метою оптимізації спілкування.

Системно-аналітичний закон – це аналіз учителем власного стану, результатів мовної діяльності, вміння оцінювати якість і ефективність виступу. Закон формує й розвиває вміння рефлексувати, виявляти й аналізувати власні відчуття, робити висновки з помилок – своїх і чужих, а відтак, уміти аналізувати публічні виступи й знати ймовірні практичні результати впливу на слухачів.

Таким чином, риторична формула становить цілісну систему риторичної комунікації, в якій кожний компонент зумовлює й доповнює інший, причому всі компоненти побудовані в суворій логічній послідовності. Основоположним є концептуальний закон, який формує й вдосконалює вміння всебічно аналізувати предмет дослідження й вибудовувати систему знань про нього. Знання і застосування вчителем концептуального закону забезпечує необхідний рівень компетентності й професіоналізму. Концептуальний закон, закон моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий закони, закон ефективної комунікації «працюють» на реалізацію мети, тобто знання цих законів дає можливість учителеві послідовно впроваджувати задум (концепцію) у педагогічній діяльності. І, нарешті, закон системно-аналітичний поширює свою дію на всі попередні закони, бо опанування цього закону дозволяє, по-перше, оцінити якість самої концепції, по-друге, уважно проаналізувати весь процес впровадження, знати сильні й слабкі аспекти власної мисленнєво-мовленнєвої діяльності і тим самим зробити свою діяльність ефективною. Розглянуті закони спрямовані на інтелектуальний розвиток учителя, удосконалення його логічної й мовленнєвої культури, ерудиції тощо.

1.4. Основні риси академічного красномовства вчителя

Творчий, освітній і виховний потенціал риторики розкривався упродовж віків існування цивілізації. Формування риторичної особистості сучасного вчителя своїми витокami сягає античних часів. З самого започаткування риторики була помітна її педагогічна спрямованість. «Педагогічний елемент» був

у ній настільки міцним, що початкові етапи її становлення відбувалися як розвиток саме педагогічної риторики.

Слово «академічний» походить від грецького «академія» – так називалися грецькі сади, що начебто належали міфічному героєві Академу. Згодом цим словом почали називати філософську школу, засновану Платоном у цій місцевості. Саме з ім'ям Платона пов'язуємо становлення основ риторичної культури вчителя.

Серед розмаїття потрактувань риторики виділяємо дві головні традиції. Перша традиція найбільш яскраво репрезентована у творчості давньогрецького філософа Аристотеля (IV ст. до н. е.). У її межах риторика визначається як «мистецтво переконання». Відповідно до цієї традиції головне завдання оратора – переконання аудиторії. Друга традиція найбільш яскраво репрезентована у творчості давньоримського ритора Квінтіліана (I ст. н. е.). У її межах риторика визначається як «мистецтво говорити витончено». Відповідно до цієї традиції завдання оратора – краса, вишуканість, витонченість мовленого слова. Переконання ж виступає як можлива, але далеко не головна мета оратора.

Кожна з цих традицій, без сумніву, містить у собі раціональне зерно. Разом з тим виділення лише одного аспекту ораторської діяльності призводить до втрати цілісності в розумінні предмета й завдань риторики. Античні ритори доводили, що публічний виступ повинен навчати, подобатися, зворушувати. Так, Цицерон вважав, що найкращий оратор той, який своїм словом і навчає слухачів, і приносить задоволення, і справляє на них сильне враження. Цим вимогам мають відповідати й сучасні виступи. Особливо це стосується педагогічної діяльності, академічного красномовства.

***Академічне красномовство** – це ораторська діяльність науковця, викладача, вчителя, що доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки, навчальної дисципліни, характеризується науковим викладом, глибокою аргументованістю, логічною культурою. Галузь його застосування – шкільна (різних рівнів) і наукова аудиторія; охоплює мистецтво читання лекцій, виголошення доповідей, промов, ведення дискусії, полеміки тощо.*

Учитель навчає тоді, коли ґрунтується на науково достовірних знаннях про предмет, логічних судженнях, відображає реальні факти, явища, події тощо. Подобатися учням буде правильна, точна, чиста, логічна, змістовна, доступна, ясна, виразна, милозвучна, естетична, багата мова вчителя. Досягти цього можна тільки за умови високої мовної культури. Зворушуватиме слухачів натхненний емоційно-оцінний виступ, який збуджуватиме почуття, глибоко хвилюватиме порушеними проблемами й небайдужим ставленням до них учителя.

Досягти впливу на слухачів виступом, переконати їх у чомусь можливо тільки тоді, коли вчитель досягнув бездоганного ораторського стилю – гармонійно поєднав логічні, психологічні, вербальні й невербальні складники спілкування й зовнішню культуру, а також виконав пораду римського імператора Клавдія: «Не говори завжди, що знаєш, але знай завжди, що говориш».

***Індивідуальний ораторський стиль** – власна мовотворча манера, в якій гармонійно поєднуються логічні, психологічні, вербальні й невербальні складники спілкування, зовнішня культура, талант, натхнення й майстерність оратора.*

Основне завдання вчителя – переконати слухачів у правильності своєї позиції. Виступ переконливий, якщо в ньому продумані зміст, точність і ясність висловлювань, доступність і логічність викладу, експресивність, аргументованість. Сприяє цьому також композиційна, змістова й структурно-граматична цілісність тексту виступу. Переконливість значною мірою залежить від тих аргументів, за допомогою яких обґрунтовується істинність основної ідеї, а також від ступеня використання в доведенні фактів і положень, які не потребують обґрунтування, посилок на авторитетні джерела, точних цитат і висловлювань, результатів досліджень, статистичних даних. Це підсилює аналітичний аспект виступу та його інформативність. «Говори з переконанням – слова і вплив на слухачів прийдуть самі собою», – стверджував Гете.

Для того, щоб донести до слухача важливу навчальну чи наукову інформацію, збудити думку, переконати, викликати інтерес і утримувати його,

вчитель має володіти багатьма *рисами академічного красномовства*, з яких найголовнішими є: змістовність і науковість; логічність, точність і чітка структура викладу; доступність; лаконічність; емоційність, образність тощо.

Змістовність і науковість – це визначальні риси академічного красномовства взагалі й різних жанрів зокрема. Це наповненість виступу фактами, вміння із фактів вивести узагальнення, сформулювати основну думку, проблему, показати ступінь її розв'язання в науці й наголосити, які положення ще залишилися дискусійними; наявність власного, можливо, й відмінного від загальноприйнятого, погляду на питання. Водночас учитель не повинен перевантажувати виступ науковим матеріалом, а натомість докладніше аналізувати певні факти чи положення, пам'ятаючи, зокрема, порівняння видатного хіміка, фізика Д. Менделєєва: велика кількість фактів у виступі нагадує піч, до того завалену дровами, що вона не загоряється.

Логічність, точність і чітка структура викладу – надзвичайно важливі умови досягнення потрібного ефекту від виступу, з якого слухач повинен винести струнку систему поданих фактів, ідей, а не їх хаотичне нагромадження. Бути логічним – це означає вміти виділити головну думку й провести її послідовно через весь виступ, не забути про висунуту тезу, а обов'язково довести її за допомогою яскравих фактів. Логічність виявляється в послідовності висловлювання, його доказовості й аргументованості, в побудові мовлення відповідно до законів логіки. «Добре говорити – значить просто добре думати вголос», – вважав французький письменник і філософ Е. Ренан.

З логічності викладу матеріалу закономірно впливає чіткість побудови виступу, в якому виразно повинні виділятися такі частини, як вступ, де повідомляється тема, висувуються тези; головна частина – тіло виступу, основний зміст, розгортання висунутих тез і їх аргументація; висновок – узагальнення основної частини, підкреслення головної думки, побажання щодо подальшого самостійного опрацювання теми, окреслення теми наступного виступу, інтрига проблеми на перспективу тощо. Струнку побудову виступу тонко відчують слухачі. Виступ хаотичний, в якому «кінці не зведено з

кінцями», вони характеризують народною мудрістю «на городі бузина, а в Києві дядько» або «наговорив сім мішків гречаної вовни». Тому вчитель повинен пам'ятати промовисту цитату А. П. Чехова: «Якщо в першому акті на стіні висить рушниця, то в останньому вона повинна вистрілити». Хоча видатний письменник так сформулював потребу логічності і стрижності, завершеності побудови драматургічного твору, але вчитель – це також актор.

Ще одна необхідна риса виступу вчителя – *доступність*. Виникає складне завдання: поєднати науковий і навчальний матеріали, інколи досить важкі для сприймання, з легким і доступним викладом. Справжній учитель обов'язково прагне цього і досягає за допомогою бездоганного володіння предметом (тільки той, хто ясно уявляє, про що він має говорити, знайде найбільш прості й доступні слова для пояснення певного явища, доведення окремих положень); доречного вживання іншомовних слів; використання загальнонавчальної лексики. Виступ, який турбується про істину, повинен бути простим і немудрованим – радив ораторам Сенека (римський філософ, поет і державний діяч 4 ст. до н.е.) Отже, ясність – краса глибоких думок.

Оратор має вичерпати тему, а не терпіння слухачів, – вважав В. Черчилль (прем'єр-міністр Великої Британії), відстоюючи *лаконічність* як одну з основних рис красномовства. Стислі виступи розглядаються слухачами як більш розумні, правильні й правдиві. Говорити стисло – складна наука, але найкращий виступ стає нудним, якщо його затягнути.

Ще античні ритори важливою рисою красномовства вважали *образність*, *емоційність* мовлення. На перший погляд може здатися, що ці риси не сумісні з академічним красномовством. Виняток хіба що можна зробити для предметів гуманітарного циклу – літератури, історії, педагогіки, психології. Постає питання: яка образність може бути у виступах з математики, хімії, біології й інших точних і природничих наук? Однак ознайомлення з ораторською майстерністю вчених, кращих учителів дозволяє дати ствердну відповідь на це питання. «Якщо хочеш примусити когось заплакати, то перш за все повинен заплакати сам», – радив давньоримський поет Горацій. Емоційність –

обов'язкова вимога виступу вчителя, але вона повинна бути стриманою. Погоджуємося з американським вченим П. Сопером, який писав, що слухач відчуває почуття незручності, коли спостерігає «емоційний розгул» оратора.

Академічне красномовство має писемно-усну форму реалізації: вся підготовча робота (задум, концепція, породження тексту: тези, положення, докази, факти, мовне вираження) фіксується на папері, тобто має писемну форму і належить тільки оратору. Цей писемний етап необхідний для того, щоб оратор зумів викласти хід своїх думок послідовно, логічно, несуперечливо, нічого не забути з основних думок, докладніше розібратися у власних судженнях і відчутти їх вагу. З цього приводу американський педагог, психолог Д. Карнегі радив постійно занотовувати всі роздуми, які спадають на думку, і весь час ретельно обдумувати їх... Записуючи, відшліфовувати як саму думку, так і її словесну форму... Значно легше аналізувати факти після їхнього попереднього запису: добре сформульована проблема – наполовину розв'язана проблема; ... добре підготовлений виступ – це 9/10 виголошеного виступу.

На етапі виголошення виступу підготовлений текст має відчужитися від паперу і стати ніби усномовним породженням. Тут настає зручний момент для мовної імпровізації. На виконавському етапі імпровізація неминуча, тому що прочитаний без неї текст не стане виступом, а буде читанням, яке створюватиме ефект штучності. Про значення імпровізації під час виступу французький письменник В. Гюго писав так: «Імпровізація – не що інше, як раптове і довільне відкриття резервуара, який називається мозком, але треба, щоб цей резервуар був повний, від повноти думки залежить багатство мовлення. По суті, те, що Ви імпровізуєте, здається новим для слухачів, але є старим для Вас; говорить добре той, хто поширює роздуми цілого дня, тижня, місяця, а іноді й цілого свого життя у мовленні, яке триває годину».

Писемно-усна форма реалізації надає виступу вчителя книжно-розмовного характеру. Книжний характер виявляється в дотриманні норм літературної мови, у логічній послідовності, точності й стислості матеріалу, у доцільності добору художніх засобів, виразності. Розмовний характер виступу виявляється

передусім у його усному виголошенні й використанні тих мовно-виражальних засобів, зокрема емоційно-вольових, які впливають на учнів і здатні активізувати їх сприймання, пізнавальну і творчу діяльність.

Таким чином, схарактеризовані основні риси академічного красномовства узгоджуються з риторичним каноном – найважливішими ознаками публічного виступу (основоположними категоріями риторики): логос, етос, пафос і топос.

Логос. У давньогрецькій мові *logos* означало єдність таких понять: 1) слово, мова, мовлення; 2) поняття, думка, розум. Логос як основна категорія класичної риторики був покликаний представляти думку і слово в єдності, що означало: слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й апелювати до нього. Логічність є однією з основних ознак виступу й тексту. Вона реалізується через чітке дотримання композиції виступу, культуру мислення оратора (застосування системи логічних доказів, елементів сюжетності, інтрига в побудові виступу, гнучкість мислення тощо).

Етос. У давньогрецькій мові *etos* означало звичай, звичка, характер, норов (від нього походить і сучасне *етика*) і в античній риторичній спочатку вживалося як ознака до слова оратор, а потім закріпилося в риторичній науці як її моральний принцип. Як одна з основних категорій класичної риторики етос визначав зразкову суспільну й особисту морально-етичну поведінку оратора. За Аристотелем, промовець має пізнаватися слухачами як людина достойна, гідна апелювати до їхніх сердець і розуму. Слухачі завжди й усюди складають уявлення про етос оратора, у цьому допомагає їм його виступ. Ф. Прокопович подавав етос риторики як види чеснот: мудрість, справедливість, хоробрість, поміркованість тощо. Кожна з цих чеснот описувалася як комплекс рис промовця, правил поведінки і дій, які мають вести до вдосконалення моралі й етики особистості.

Риторична наука й практика завжди декларувала й відстоювала високу моральність як непорушний закон, як велике благо оратора й риторики в цілому. Сьогодні етос є основою формування риторичного ідеалу вчителя, бо

характеризує його особистісні моральні якості – доброчесність, порядність, гідність, справедливість, чуйність, привітність, ввічливість, щирість тощо);

Пафос (гр. *paños* – пристрасть, почуття) – це емоційне устремління оратора, яке виявляється в його чуттєвій піднесеності, впливові на слухача, натхненні, викликаному глибокою переконаністю. Пафос є категорією естетики. Проблема пафосу як поняття риторики постає в розмежуванні пафосу самого ратора, тобто його особистих почуттів, що втілюються у виступі, і того пафосу, який досягається мовно-виражальними засобами.

Топос (гр. *topos* – місце) – це риторичне поняття, що означає загальні місця у виступі. До них належать найтиповіші часо-просторові мовні ситуації та їх описи, які легко запам'ятати, які майже в усіх риторів однакові (структурно-сміслові моделі – готові уривки текстів, мінітексти, цілі тексти). Антична риторика любила топоси й розробляла заготовки для них (логограми) та схеми, які легко можна було пристосувати до аналогічних ситуацій. Цій меті значною мірою служили зразки промов із певних тем і для певних ситуацій. Сьогодні топос – це вміння оратора використовувати типові ситуації, теми, вислови тощо.

Отже, констатуємо, що риторична культура як показник і фактор риторичної компетенції є основою формування риторичної особистості вчителя. Вищою формою реалізації риторичної особистості педагога є риторичний ідеал. Елітарна риторична особистість педагога – це особистість, яка, володіючи ефективним мисленням (логосом), якісним мовленням, демонструє високий культурно-комунікативний рівень (етос і пафос), успішно реалізує закони риторики в будь-яких ситуаціях спілкування.

Запитання і завдання для самоконтролю

1. З'ясуйте, чому риторику вважають *«наукою успіху»*, а *риторична освіченість* потрібна в кожній професії, у житті кожної інтелігентної людини.
2. З'ясуйте сутність понять *«риторична особистість»*, *«риторична культура»*, *«риторична компетенція»*, *«риторичний ідеал»*.
3. Пригадайте максимальну кількість українських прислів'їв, які описують сучасний український риторичний ідеал учителя.

4. Поясніть, чому риторичну формулу вважають системою управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю вчителя.
5. Обґрунтуйте основоположність першого закону риторики.
6. Проілюструйте на прикладах взаємозумовленість законів риторики в риторичній формулі.
7. Поясніть, які закони риторики забезпечують результативність стратегічного закону.
8. Сформулюйте вимоги мовленнєвого закону в аспекті мовних норм для кожного рівня ієрархічної системи мови (орфоепічні, лексичні, морфологічні та ін. норми).
9. Доведіть, що основні риси академічного красномовства (змістовність і науковість; логічність, точність і чітка структура викладу; доступність; лаконічність; емоційність, образність) узгоджуються з найважливішими ознаками виступу (логосом, етосом, пафосом, топосом).
10. З'ясуйте сутність поняття «індивідуальний ораторський стиль».

Література до 1 розділу

1. Апресян Г. З. Ораторское искусство. Москва: МГУ, 1978. С. 205-208.
2. Білоусова Я. В. Формування риторичної культури студентів гуманітарних факультетів у навчально-виховному процесі: автореф. дис канд. пед. наук. Київ, 2004. 27 с.
3. Василенко В., Герман В. Академічна риторика: навчальний посібник для студентів гуманітарних факультетів вищих навчальних закладів. Суми: ФОП Наталуха А. С., 2011. 276 с.
4. Герман В. Спецкурс «Академічна риторика» в системі фахової підготовки вчителя-філолога. *Українська література в загальноосвітній школі*. 2008. № 10. С. 49-59.
5. Герман В. Етичні джерела народного золотослова у сучасному риторичному ідеалі. *Філологічні науки*. Суми: СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2011. С. 59-68.
6. Герман В. В. Риторична культура як основа формування риторичної особистості вчителя. *Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія 16. Творча особистість учителя : проблеми теорії і практики*: зб. наук. праць. Київ: Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2013. С. 64-67.
7. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі. Черкаси: Брама-Україна, 2008. 400 с.
8. Залюбінська О. Б. Педагогічні засади формування риторичної культури особистості. URL: <http://www.referat.allserver.ru/?i=4139736>.
9. Куньч З. Риторичний словник. Київ: Рідна мова, 1997. 341 с.
10. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навчальний посібник. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
11. Михальская А. К. Педагогическая риторика: история и теория. Москва: Академия, 1988. 192 с.
12. Онуфрієнко Г. С. Риторика: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 592 с.
13. Сагач Г. М. Риторика: навчальний посібник. Київ: Видавничий дім «Ін Юре», 2000. 568 с.
14. Семеног О. М. Українська культуромовна особистість учителя: теорія і практика: монографія. Глухів: ГДПУ імені О. Довженка, 2008. 298 с.
15. Уварова А. М. Формування риторичної майстерності майбутнього вчителя: навчально-методичний посібник. Суми: Сум ДПУ ім. А. С. Макаренка, 2007. 132 с.
16. Хлебникова М. С. Номо Logvens в свете современных риторических представлений. *Риторика и культура речи в современном обществе и образовании*: сб. матер. X Междун. конф. по риторике. Москва: Флинта: Наука, 2006. С. 435-438.
17. Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. Москва: Наука, 1972. 471 с.

РОЗДІЛ 2

Синкретизм риторичної культури вчителя

*Оратор повинен турбуватися про три речі:
що говорити, де говорити і як говорити*

Цицерон

2.1. ЛОГІЧНА КУЛЬТУРА

У риторичі все підпорядковане мистецтву переконання. Перед тим, як виступати й переконувати, учитель-оратор повинен чітко усвідомити, що він має подати як неспростовану істину, бо, за словами М. Карамзіна, «слова належать століттю, а думки – вікам». Погане враження справляє той педагог, який починає шукати істину безпосередньо під час виступу (якщо це, звичайно, не заздалегідь визначений риторичний прийом).

Обов'язкова умова сучасного ораторського мистецтва – відповідність виступу вимогам логіки, дотримання яких призводить до досягнення істини й правильних висновків, а «кінцева мета красномовства – переконувати людей» (Ф. Честерфілд).

Риторика і логіка, на наш погляд, знаходяться у відношенні пересічення і, володіючи спільним аспектом дослідження, кожна з них є самостійною й незалежною наукою. *Логіка* – наука про закони й форми мислення, методи пізнання й умови істинності знань і суджень. Якщо логіка – наука про загальні закони мислення, то риторика – про вербальне мислення; у логіці панує теорія доказу, а в риторичі – аргументи переконання. Крім того, якщо в центрі уваги логіки – теорія доведення, то риторичу цікавить процес аргументації і переконання. «Риторика слугує уяві, а логіка – розумові» (Аристотель). Логіка навчає правильно мислити, чесно шукати істину, передбачає об'єктивність побудови доказів безвідносно до характеру оратора й слухачів. У риторичі з метою переконання застосовується не лише логічний, а й емоційний доказ, етичні й моральні категорії.

Отже, риторичу й логіку єднає спільний генезис – *логос* (слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й апелювати до нього) і спільна основа – *мислення*.

Логічність – якість мовлення, що забезпечує закономірність і послідовність мовлення, його відповідність основним законам логіки. Необхідно враховувати взаємодію "трьох логік": логіки дійсності, логіки думки й логіки мовного вираження. Логічність виявляється на рівні мислення, залежить від рівня володіння прийомами розумової діяльності. Логічність, як і точність, диференціюють на предметну і понятійну. *Предметна логічність* полягає у відповідності смислових зв'язків і відношень одиниць мови у мовленні зв'язкам і відношенням предметів і явищ у реальній дійсності. *Понятійна логічність* є відображенням структури логічної думки і логічного її розвитку в семантичних зв'язках елементів мови в мовленні.

Логічність учителя-оратора – це вміння виділити головну думку й провести її послідовно через увесь виступ, довести висунуті тези за допомогою переконливих фактів. Логічність виявляється у зв'язності й послідовності міркувань і висловлювань, науковій доказовості й аргументованості, несуперечності, вираженості тез і положень, побудові мовлення відповідно до законів логіки, чіткому композиційному задумі, доцільності й правильності лексико-семантичних, граматичних і стилістичних мовних засобів.

З логічності викладу вчителем матеріалу закономірно впливає чіткість побудови його виступу (вступ, основна частина, висновки). Логічність є базою формування таких якостей мови, як точність, доступність, доречність, дієвість. Логічність є основною ознакою виступу й однією зі складових риторичної культури вчителя-оратора.

***Логічна культура** – складний комплекс знань, умінь і навичок оратора, який полягає в дотриманні логічних законів і системи логічних доказів, недопущенні логічних помилок.*

Показниками логічної культури оратора є логічна доказовість (уміння аргументувати), наукова обґрунтованість, істинність, вираженість фактів, чіткість і конкретність аргументів, відстоювання власної точки зору тощо. Тацит переконував: «Оратором є лише той, хто в змозі говорити по кожному питанню

гарно, вишукано й переконливо, відповідно до важливості предметів, на користь часові і для задоволення слухачів».

Логічною основою ораторського мистецтва є *аргументація* – майстерний добір переконливих доказів через тези й аргументи шляхом диспозиції.

Питання про риторичну аргументацію є одним із найбільш актуальних і дискусійних у сучасній теорії аргументації. На думку Г. Сагач, аргументація є нежорстким способом впливу на співрозмовника [14]; за твердженням Л. Мацько, – обґрунтуванням будь-якого положення або судження, способом активізації мислення й емоційно-вольової діяльності комунікантів [13]. О. Івін вважає, що аргументація – це і процес наведення аргументів, і вся сукупність аргументів; як система тверджень, вона не зводиться лише до логічної теорії доказів, а є людською мовленнєвою діяльністю, що відбувається в певному соціальному контексті й має за кінцеву мету переконання в реальності певних положень [11].

Структуру аргументації становлять тези, аргументи й демонстрація.

Теза – положення, істинність якого треба довести; коротко сформульовані положення наукових матеріалів, які розкривають суть усієї інформації. Теза створює основу для наступних міркувань. Вимоги до тези: визначеність, ясність, зрозумілість, чіткість, несуперечність. Вона може бути дуже стислою, але глибоко змістовною чи полемічно загостреною, або й просто примітивною.

В античній риторичі від ораторів вимагалось уміння аргументувати будь-яку тезу. Аристотель вважав, що треба вміти розвивати й аргументувати тезу в обидві протилежні (позитивну й негативну) сторони й під різними кутами зору, наприклад, шукати істинність і неістинність, корисність і некорисність, доцільність і недоцільність. Такі зумисне дискусійні ситуації в напрямках як «за», так і «проти» були, як правило, ігровими, тренувальними. У реальних мовних ситуаціях тези аргументуються в одному напрямку – істинності або неістинності.

Аргумент – обґрунтування тези, думки чи положення, які вже доведені наукою; мовне висловлювання чи текст, які стосуються тези й обґрунтовують чи

переконливо доводять її істинність. Вимоги до аргументу: істинність (правдивість), яка не залежить від тези, достатність, зрозумілість. Цицерон переконував, що «промова повинна виростати й розвиватися зі знання речей: якщо оратор не проник у речі, не пізнав їх, – промова його беззмістовна»; Б. Спіноза був упевнений, що «незнання – не аргумент; нецтво – не аргумент». Безперечно, що «істинне повинне поєднуватися з приємним, але приємне необхідно черпати тільки в істинному» (Б. Паскаль).

Критерії відбору аргументів: орієнтація на певну аудиторію; раціональність (усі аргументи повинні «працювати» на головну думку); зваженість (використання аргументів «за» і «проти» як урівноваження позитивного й негативного); образність, яскравість [14, с. 103].

Демонстрація – процес переконання (індуктивний, дедуктивний тощо); логічний зв'язок тези й аргументів.

Аргументація – найбільш важкий етап переконання, який вимагає знань, концентрації уваги, присутності духу, напористості, необхідності глибокого володіння матеріалом і чітко визначеного завдання. Ефективність аргументації залежить від компетентності й фаховості оратора, наявності в нього філософсько-логічних знань, уміння управляти власними емоціями й почуттями, знання особливостей слухачів (нахили, потреби, інтелектуальні можливості, ступінь відкритості мислення тощо) [14, с. 103].

Розрізняють два *типи аргументації* (аргументів):

- 1) пряма: логічна (дедуктивні умовисновки) й аналогічна (порівняння за подібністю);
- 2) опосередкована.

Розглянемо особливості *прямої аргументації*. Основою *логічної аргументації* є силогістика (гр. syllogisticos – дедуктивний), започаткована ще в логіці Аристотеля. В античній риторичі силогізми (дедуктивні умовисновки) уявлялися як єдність двох суджень із проміжним: якщо А є В, а В є С, то А є С (*Молоді люди є веселими. Студенти є молодими. Висновок: Студенти є веселими*). Проте в реальних виступах силогізми не завжди доречні.

Аналогічна аргументація також належить до логічних процесів, бо відповідає законам і принципам логічного мислення. Водночас вона є і мовно-риторичною, бо всі тропи й фігури – це певні типи аналогії. В основі аналогії лежить порівняння за подібністю. З погляду риторики порівняння предметів є основою для їх пізнання, бо, знаходячи подібність, переносимо хоч малу кількість ознак зі знайомого на незнайоме і в такий спосіб робимо його знайомим, упізнаваним, освоєним.

Аналогічна аргументація має ту перевагу, що вона компактна, діє не через систему умовисновків, а через образ або ідею, а це не потребує розгорнутих коментарів. Аналогічна аргументація використовує для цього систему художніх засобів, є чуттєво-образною (емотивною), супроводиться почуттями. Вона не визначає поняття, а шукає й визначає зв'язок між ними (*який батько, такий і син; яка людина, така й мова*).

Аналогічна аргументація може бути пропорційною й атрибутивною. *Пропорційна аналогія* потребує рівноправності зіставляваних об'єктів і виокремлення в них спільних і відмінних ознак (*іспити і заліки, викладачі і студенти*). *Атрибутивна аналогія* (від лат. attributo – надаю, наділяю) виникає на перенесенні ознак одного об'єкта на інший. Атрибут – це виразна, відмінна ознака, що вирізняє предмет з-поміж інших. За аналогією атрибутивного типу одному об'єкту приписують властивості або ознаки іншого; виникають аналогії-подібності: *струни (скрипки) серця, вишневі (ягоди) губи, зелена (трава) молодь та ін.*

Учитель-оратор повинен дбати про доречність аналогічної аргументації, щоб не виникали, наприклад, такі аргументи: *я – магістр-філолог – не в змозі осягнути фах історика; тому й ви – також магістри-філологи – теж не в змозі це зробити.*

Опосередкована аргументація охоплює такі види аргументів: до події (*Революція гідності вплинула на свідомість українців...*); до місця, обставини, ситуації (*в умовах окупації в Криму порушені права українців...*); до аудиторії (*ви надзвичайно компетентні в цьому питанні*); до особи (*як висококваліфікований*

фахівець, знаєте...); до авторитета (Т. Г. Шевченко – геній-пророк...); до часу (після 2014 року Україна стала іншою...); до протилежного тощо. Узагалі, «сила аргументів не в їх кількості, а в їх якості» (Аристотель).

Типи аргументації пов'язані з *прийомами* (методами) аргументації: *фундаментальний* – пряме звернення до слухача, ознайомлення його з фактами, цифрами тощо; *протиріччя* – виявлення суперечностей у міркуваннях і доведеннях співрозмовника; *«витягання» висновків* – через часткові висновки й точні аргументи, аналогії рух до бажаного результату; *«так, але...»* – різноаспектне вирішення питання; використовують, коли співрозмовник ставиться до проблеми, теми з певним упередженням (*погоджуємося з Вашими поглядами, але давайте розглянемо й іншу точку зору...*); *видима підтримка* – співрозмовник підтримує аргументи промовця, доповнює їх, а потім надає «контрудар»; *«бумеранг»* – використання «зброї» співрозмовника проти нього самого; *ігнорування* – всі аргументи співрозмовника ігноруються; *опитування* – питання готуються заздалегідь з метою, щоб співрозмовник чітко виклав власну позицію тощо. Вибір прийомів аргументації залежить від характеру слухачів, співрозмовників, ситуації й завдання комунікації. Риторичні аргументи повинні доповнювати й розвивати логічні, роблячи їх зрозумілішими [11].

Отже, в основі аргументації лежить складна логічна операція, що є ланцюжком суджень як елементів доказу: теза, аргумент, демонстрація. Під час доказу вчитель-оратор повинен дотримуватися *культури аргументації* – уміння коректно й логічно доводити тезу, майстерно підбираючи прийоми й мовно-риторичні засоби переконання. У широкому розумінні риторична аргументація – це мистецтво переконувати за допомогою мовно-риторичних засобів, мистецтво дискусії, основний засіб впливу на слухачів і взаємодії з ними. За переконанням Д. Дідро, «красномовство – це не що інше, як уміння надавати красу логічним доводам».

Логічна побудова виступу – це дотримання законів логіки (тотожності, протиріччя, виключення третього, достатньої підстави), системи логічних доказів (індукції, дедукції, авторитетного посилання, статистики, прикладів, висновків) і недопущення логічних помилок.

Закони логіки були виведені й обґрунтовані в античні й середньовічні часи:

- *закон тотожності* – усяка суть збігається сама з собою;
- *закон протиріччя* – жодне судження не може бути одночасно істинним і помилковим; якщо судження чи вислови суперечать один одному, вони не можуть бути істинними;
- *закон виключення третього* – істинним може бути або вислів, або його заперечення; тобто, з двох висловів, які суперечать один одному, лише один істинний;
- *закон достатньої підстави* – усяке судження, що приймається, має бути належним чином обґрунтоване – фактами, цитатами, наочністю тощо.

Система логічних доказів (індукція, дедукція, авторитетні посилення, статистика, різноманітні приклади та висновки) покликана переконати слухачів. У логіці ще з античності виділяють два методи – індукцію та дедукцію.

Індукція – хід думки від часткового до загального (напр.: *"Студент доповідає цікаво, ґрунтовно й змістовно. Він – гарний оратор. Отже, справжній оратор говорить цікаво, ґрунтовно й змістовно"*). Індуктивну логіку варто застосовувати тоді, коли узагальнюємо великий за обсягом статистичний матеріал, наводимо багато прикладів.

Дедукція, навпаки, – хід думки від загального до часткового (напр.: *"Гарний оратор говорить цікаво, ґрунтовно й змістовно. Студент – гарний оратор. Він доповідає цікаво, ґрунтовно й змістовно"*).

Виступ характеризується логічною побудовою, якщо в ньому немає логічних помилок – не порушено закони логіки. До логічних належать такі помилки:

- *суперечність (підміна) тези* – поєднання понять, що містять у собі несумісні поняття (*квадратний трикутник; вивчати мову не потрібно, бо й без цих знань можна прожити*);
- *визначення невідомого через невідоме* – оратор не знає освітнього рівня, пізнавальних можливостей слухачів і наводить приклади, їм не зрозумілі (*концептологія – це когнітологія*);

- заперечення замість визначення – оратор, не знаючи точної дефініції, коментує від протилежного (*мова – це не література*).
- недоведена основа доказу – теза не підкріплюється переконливими аргументами або не доводиться взагалі;
- полісемія – вибір неточного чи помилкового значення слова;
- об'єднання неспіввідносних понять (*викладач володіє мовленнєвою культурою і присадибною ділянкою*);
- тавтологія – повторення доказу (*риторична культура дуже важлива для оратора, бо вона важлива для його діяльності*);
- непорівнювані поняття – предмет порівнюється з дією або дія з обставинами;
- порівняння замість визначення – пояснення поняття через порівняння (*дискурс – це щось як комунікація*);
- порочне коло – теза підтверджується одними й тими ж аргументами, з яких сама й виведена. Крім названих, до логічних помилок також відносять змішування суттєвого з випадковим; називання роду замість виду і навпаки; номінативна підміна, змішування кількох питань в одному, змішування причини й наслідку тощо.

Отже, «уміння переконувати – це мистецтво велетнів мудрості» (Платон). Учитель-оратор, який володіє риторичною культурою, майстерно дотримується логічних законів, фахово застосовує систему логічних доказів, не припускається логічних помилок.

2.2. ПСИХОЛОГІЧНА КУЛЬТУРА

Архієпископ Меджи висловив переконання, що існує три категорії ораторів: одних можна слухати, других не можна слухати, а третіх не можна не слухати. Вважаємо, що вчитель повинен відноситися до третьої групи ораторів. Це думка не ораторів, а слухачів, аудиторії, учнів. Не дарма два із семи законів риторики пов'язані зі слухачами: закон моделювання аудиторії (формує й розвиває в

оратора вміння вивчати систему ознак аудиторії) і закон ефективної комунікації (формує й розвиває в оратора вміння встановлювати, зберігати й закріплювати контакт зі слухачами). Щоб виконувати ці закони риторики, вчитель повинен володіти психологічною культурою.

***Психологічна культура оратора** – це вміння встановлювати діалогову взаємодію зі слухачами, усувати перешкоди на шляху інтелектуальної співпраці з аудиторією.*

Аудиторія, слухачі – це те, заради чого виникла й розвивалася риторика як наука і як майстерність, заради чого красномовство сягало вершин словесного мистецтва.

***Взаємодія зі слухачами** – це спільність психологічного стану оратора і його слухачів, що викликані спільними роздумами й співпереживаннями в процесі їх сумісної інтелектуальної роботи.*

Ця спільність визначається взаємною зацікавленістю й довірою одне до одного. Наявність контакту у взаємодії зі слухачами усвідомлюється оратором як позитивний чинник, що полегшує його роботу, адже в умовах взаємодії найбільш повно розкриваються його особистісні риси. Сам факт встановлення контакту дає оратору інтелектуальне й емоційне задоволення, бо «аудиторія – найкращий вчитель красномовства» (Скілеф).

Науковці поділяють аудиторії на прихильні, байдужі, ворожі й комбіновані. Оратор має передбачити, як не втратити прихильних, зацікавити й переконати байдужих, заспокоїти ворожих. Цицерон вважав, що «вся міць і мистецтво красномовства полягають у тому, щоб або заспокоювати, або збуджувати душі слухачів». На думку Аристотеля, «є три причини, що викликають довіру до мовця, – розум, доброчинність і доброзичливість». М. Ажам радив: «Будьте сміливими! Горе тому, в кого немає сміливості зустрітися віч-на-віч з аудиторією, яка часто тим грізніша, коли вона спокійна й мовчазна».

Учитель-оратор мусить пам'ятати, що лише після того, як створені психологічні передумови сприйняття знань, переборені психологічні бар'єри, можна в повному обсязі приступати до реалізації педагогічного задуму. Перед

початком і протягом кожного виступу вчителів необхідно дотримуватися визначених психологічних і педагогічних (дидактичних) принципів, використовувати певні прийоми організації взаємодії з учнями.

Успішна співпраця зі слухачами залежить від уміння скласти *«портрет» аудиторії* як сукупність певних особливостей слухачів. Це, безумовно, підкаже вчителіві-оратору ймовірне ставлення слухачів до того або іншого виступу, допоможе йому визначити характер запитань до нього й напевне знати, які можна застосувати щодо конкретної аудиторії форми й методи активізації уваги. «Неприйняття до уваги характеру слухачів зробить безплідним зусилля навіть великого таланту», – зауважував О. Бен.

Психологічна характеристика слухачів (учнів) визначається за *параметрами*:

- формально-ситуативним, який становлять такі ознаки, як місце проведення зустрічі, розмір аудиторії (як за кількістю слухачів, так і за площею приміщення), умови спілкування, час виступу й багато інших формально-ситуативних показників, від яких часто залежать особливості й результат виступу;

- соціально-демографічним, який становлять соціальний статус, рівень освіти і культури, матеріальне становище, соціальне походження, стать, вік тощо; ці дані допоможуть зорієнтуватися в потребах, інтересах, настроях слухачів, підготувати їх до сприйняття інформації;

- психологічним, який становлять сукупність знань про психічні процеси (пізнавальні, вольові, емоційні); психічні стани (бадьорість чи пригніченість, працездатність чи втома, зосередженість чи розсіяність); психічні властивості особистості (спрямованість, темперамент, характер, здібності); психічні утворення, надбання (знання, навички, уміння, звички) [4].

Ораторові важливо знати, що дівчата з більшою увагою слухають образне викладання, легко сприймають яскраві приклади. Хлопці, теж оцінюючи високо образи і яскравість, більш вимогливі до логіки, доказовості положень; молодь, на відміну від зрілого населення, більш скептична, намагається суперечити оратору.

Від цих та інших факторів залежать певні психологічні якості аудиторії: увага, сприйняття, пам'ять. Подібна інформація допоможе з'ясувати установку слухачів, краще продумати технологічні моменти виступу, заздалегідь підібрати методи психологічного й педагогічного впливу.

Учитель повинен знати, що кожна аудиторія впливає на оратора. Слухачі – це не просто кількість учнів, які сидять разом. Це якісно нове соціальне утворення, а тому соціально-психологічні фактори виявляються в ньому обов'язково. Спілкування людей викликає до життя такий феномен, як стан психічного контакту, який має перешкоди.

Перешкоди встановлення контакту між вчителем-оратором і слухачами:

- суб'єктивні – це такі, виникнення яких залежить від рівня підготовки оратора, знання ним предмета виступу, уміння визначати характеристику аудиторії тощо. Такі перешкоди задаються самим оратором, і для того, щоб їх подолати, треба бездоганно готуватися до виступу, бо, на думку Цицерона, «ораторське мистецтво немислиме, якщо оратор доконало не оволодів предметом, про який хоче говорити»;

- об'єктивні – це такі, які залежать від слухачів, які змінити оратор не може, але мусить враховувати і знаходити єдино можливі способи організації аудиторії; до об'єктивних перешкод належать: 1) інерція включеності – це такий стан слухачів, коли вони знаходяться у своїх думках, проблемах і не можуть відразу активно слухати, сприймати виступ оратора; 2) висока швидкість розумової діяльності – людина думає в 4 рази швидше, ніж викладає свої думки і знання. Коли оратор говорить, розум слухачів велику частину часу вільний і може відключатися від виступу; 3) нестійкість уваги – увагу може відвернути зовнішність оратора, його голос, манера говорити, оформлення приміщення, звук дверей, що відчиняються, шепотіння, мобільний тощо; 4) антипатія до чужих думок – слухачі часто звикають до своїх точок зору, їм зручніше і легше додержуватися логіки свого міркування, тому в них утворюється стійке несприйняття точки зору оратора, а іноді це породжує репліки, вигуки й іншу реакцію незгоди [6].

Щоб встановити взаємодію зі слухачами, вчитель-оратор повинен володіти *психологічними і педагогічними прийомами усунення перешкод встановлення контакту*. Схарактеризуємо основні з них.

1. Надавати перевагу переконанню як провідному методу виховання і навчання й педагогічним прийомам переконання (новизні, доказовості, експресивності тощо).

Новизна – дуже серйозна психологічна і методична проблема: як відомо, учитель-оратор не може завжди повідомити слухачам щось абсолютно нове, у кожному виступі відкривати істину. Потрібно шукати інші засоби підвищення ефекту новизни – виклад уже відомого матеріалу під новим кутом зору. У кожному виступі оратор повинен бути особистістю, яка має і висловлює свою думку з тієї або іншої проблеми. Завжди можна і варто висловити своє ставлення до предмета. Слухачеві важливо зіставити свою думку з думкою оратора. Це допомагає аналізувати, уточнювати, прийти до необхідних висновків. Отже, новизна – не обов'язково нові дані з розглянутої проблеми, а й нові уявлення про раніше відомі факти, події, положення, і зіставлення того, що відомо слухачам під новим кутом зору, і прояв власного ставлення до того, про що говорить оратор.

Доказовість – це логіка викладу й аргументація висунутих положень. Завдання вчителя-оратора – не просто дати нову інформацію. Його обов'язок – висвітлити те, що він захищає, у чому переконує і сам переконаний. Без ґрунтовної доказовості оратор не зуміє передати свою переконаність слухачам. Звідси завдання – допомогти слухачам опанувати поняття, логіку міркування, що представляють собою відбиття знань і досвіду.

Експресивність – це візуальний і звуковий прояв ставлення оратора до того, про що він говорить: обурення, радість, жаль, упевненість, подив тощо. Цицерон стверджував, що «без серцевого хвилювання і запалу мова оратора буде непридатна». О. Бен також переконував, що «виявлення оратором своїх почуттів є могутній засіб захоплювати інших». Тон, тембр голосу, характер інтонацій говорять про певне ставлення оратора до проблем іноді більше, ніж інші

прийоми ораторського мистецтва. Інтонація може донести до 40 % інформації. Міміка і жести також впливають на сприйняття. Є. Вахтангов говорив: «Руки доводять думку». Емоційна яскравість виступу багато в чому забезпечує увагу аудиторії, ефективність засвоєння. При емоційно яскравому, експресивному виступі зростають розумова діяльність слухачів, їхнє прагнення міркувати під час виступу оратора, вносити корективи у свої знання.

2. Для концентрації уваги слухачів комбіновано застосовувати такі соціально-психологічні способи як зараження, наслідування і навіювання – внутрішні механізми контакту. Зараження – це несвідома, мимовільна схильність людини до визначеного психологічного стану. Воно здійснюється як передача слухачеві психічного настрою оратора, який володіє емоційністю. Емоційне співпереживання аудиторії викликається в першу чергу самою особистістю оратора. Його зацікавленість, переконаність, емоційний підйом неминуче породжують відповідну емоційну реакцію слухачів, їх мимовільний інтерес до того, що хвилює оратора. Зараження можна забезпечити знаннями, кругозором, компетентністю в будь-якому питанні, емоційною яскравістю викладу, виразністю прикладів, індивідуальним ораторським стилем, бездоганною манерою поведінки вчителя-оратора. Наслідування – це імітація людиною якихось зовнішніх рис і зразків поведінки, манер, учинків, що характеризуються визначеною раціональною й емоційною спрямованістю. Навіювання – це словесний вплив оратора на слухачів; це такий спосіб комунікативного впливу, що розрахований на некритичне, бездоказове сприйняття інформації слухачами. Сприйнятливість навіювання залежить від віку, від індивідуальних особливостей людини, її переконань, волі, емоцій тощо.

3. Дбати про інтелектуальне співпереживання – найтісніший контакт між оратором і аудиторією, спільна розумова діяльність, співмислення оратора і слухачів. Інтелектуальне співпереживання досягається високою культурою усного мовлення оратора, його оригінальним мисленням, бездоганною логікою, послідовністю викладу оратором певної теми, ясністю й гостротою постановки питання, значимістю й важливістю предмета обговорення.

4. Аналізувати поведінку слухачів під час виступу. Так, увага слухачів, погляди і жести схвалення, робоча, регульована самим оратором тиша, напружене мовчання аудиторії під час пауз оратора свідчать, що слухачі охоплені активною розумовою діяльністю. Якщо ораторові вдається встановити контакт з аудиторією, він говорить природно, у звичній для себе манері. У цьому випадку в мовленні відчувається впевненість, бажання вести бесіду. Його вільна манера триматися, міміка, жести, прагнення зменшити дистанцію, наблизитися до слухачів, свідчить, що він сам одержує задоволення від спілкування з аудиторією.

5. Слідкувати за увагою й інтересом слухачів до його виступу. Відомі три види уваги: мимовільна, довільна і післядовільна. Мимовільна увага – це спрямованість свідомості людини на об'єкт без будь-якого вольового зусилля, поза метою, тобто мимоволі. Цікавий, інтригуючий незвичайний початок виступу оратора, як правило, викликає мимовільну увагу аудиторії. Але цей вид уваги нестійкий: будь-який інший більш сильний або цікавий подразник (жарт сусіда, яскрава деталь обстановки, смс тощо) може відвернути слухача від виступу. Більш стійким видом уваги є увага довільна. Вона виникає в результаті зосередженості, вольового зусилля, спрямованого на досягнення заздалегідь поставленої людиною мети. Під час виступу в слухача виникає інтерес до сприйняття інформації. У цьому випадку довільна увага переходить в інший специфічний вид уваги – післядовільний. При такій увазі слухач, затаївши подих, стежить за думкою оратора. Він цілком захоплений нею. Природно, що всі зусилля оратора повинні бути спрямовані на формування саме цього виду уваги. Щоб його викликати, необхідно дотримуватися основного психологічного правила: важливо, насамперед, створити умови для активної розумової діяльності слухачів [6].

Велике значення для вчителя-оратора має також урахування особливостей, властивостей уваги, що виявляються як у його власній діяльності, так і в поведінці аудиторії. До основних з них відносяться стійкість, розподіл, переключення й обсяг.

Стійкість уваги визначається часом зосередження свідомості на якому-небудь об'єкті. Стійкість уваги аудиторії обумовлюється характером і структурою самої діяльності оратора, значимістю теми виступу, правильністю її мовної побудови, чіткістю логічної побудови, наскільки органічно всі ці елементи утворюють єдине ціле.

Розподіл уваги означає одночасну спрямованість свідомості на кілька різнорідних об'єктів (або дій), об'єднаних однією діяльністю. Ця властивість уваги професійно значима для оратора. Так, він одночасно пам'ятає про зміст виступу, стежить за часом, за поведінкою слухачів, за їхньою реакцією тощо. Порівнюючи діяльність оратора і диригента, герой оповідання А. Чехова «Нудна історія» говорив: «Хороший диригент, передаючи думку композитора, робить відразу двадцять справ: читає партитуру, махає паличкою, стежить за співаком, робить рух то убік барабана, валторни та ін. Те ж саме і я, коли виступаю».

Переключення уваги – це зміна спрямованості свідомості з одного об'єкта на інший. Оратор повинен враховувати цю особливість уваги слухачів і розумно вдаватися до різноманітних комбінацій під час виступу: демонструвати наочність, схеми, діаграми, переходити від одного стилю і жанру до іншого, від теоретичних положень до життєвих епізодів тощо [11].

Увагу слухачів може привернути гарний стиль викладу. Велике значення має також спосіб викладу: зміни тону й сили голосу, темп мовлення, смислові, логічні й психологічні паузи. Важливе значення має зоровий контакт з аудиторією впродовж усього виступу. Погане враження справляє вчитель, який дивиться у вікно, кидає погляд на стіни, опускає очі, підводить їх до стелі, розглядає свої руки або взагалі з «відсутнім» поглядом. Гарний зоровий контакт під час виступу створюється повільним переведенням погляду з однієї частини аудиторії на іншу. Саме за такої умови можна розраховувати на успіх.

Якщо увага слухачів ослабла, то ораторові необхідно поставити слухачам запитання, обговорити проблемну ситуацію, організувати дискусію; «завести» аудиторію (висловити щось суперечливе, а потім роз'яснити свою позицію); звернутися до окремих слухачів (ви не згодні? дотримуєтесь іншої думки?):

зробити коротке відхилення від теми; імпровізувати; використати ігри, загадки, жарти; поєднати емоційні та раціональні мотиви в поданні інформації [9]. «Красномовство полягає в умінні встановлювати зв'язок між умами й серцями наших слухачів і нашими власними думками і словами, а це означає, що передусім ми повинні добре вивчити людське серце, знати всі його пружини, лише тоді наша промова дійде до нього і його переконає», – був упевнений Б. Паскаль, і ми цілком погоджуємося з його думкою.

Учитель-оратор не повинен забувати й про *мовні засоби встановлення контакту* оратора зі слухачами, а саме:

1 – мовні етикетні формули (привітання, звертання, прохання, подяки тощо), які мають відповідати умовам і обставинам спілкування (офіційні й неофіційні; нейтральні й емоційні):

2 – особові займенники, зокрема *я, ми, ви*. *Я* – стосується промовця і дієве тільки в його мовленні, але ним не можна зловживати, адже у слухачів теж є власне *Я*. Постійне наголошування на своєму *Я* свідчить про нехтування їхнім *Я*. Це, замість приязні, викликає роздратування, а то й антипатію. На *Ви* промовець звертається до слухачів. За українською традицією займенником *Ви* виражають повагу. *Ми* має кілька значень: лекторське «ми»; «ми» оратора і слухача. Саме займенник *Ми* допомагає створити і передати атмосферу взаєморозуміння між оратором і слухачами;

3 – займенникові конкретизатори, які посилюють ступінь контактності: *ми з вами, ми разом, ми всі, разом з вами* тощо. Застосування таких висловів дає змогу досягнути довірливої атмосфери, об'єднати позиції оратора і слухачів;

4 – дієслівні форми, які сприяють залученню слухачів до участі в обговоренні матеріалів, фактів, явищ, подій тощо й мають комунікативний зміст: *з'ясуємо, конкретизуємо, уточнимо, пояснимо, відзначимо* тощо;

5 – вставні конструкції, звернені до слухачів: *як ви знаєте, як ви розумієте, як ви здогадуєтеся, як ви вже помітили* тощо. Вони є своєрідним закликком до концептуальної солідаризації і водночас готують слухачів до сприйняття нової інформації;

б – запитання-відповіді, за допомогою яких створюється атмосфера невимушеного безпосереднього спілкування. Оратор ставить запитання і сам відповідає на них, активізуючи в такий спосіб увагу слухача та спрямовуючи хід його міркувань у потрібне русло [7; 9].

Отже, на встановлення контакту з аудиторією впливають і мовні, і позамовні чинники. Їх використання залежить від знань, досвіду й майстерності вчителя-оратора, а також від правильної його психологічної поведінки перед початком виступу.

Перед початком виступу до місця виголошення необхідно йти спокійно й впевнено, природно, без різких поворотів, не метушитися, на ходу не перебирати папери, не поправляти одяг, зачіску; не починати говорити, не дійшовши до місця виступу; витримати паузу, дати аудиторії можливість подивитися на вас; заспокоїтися, охопити зором усю аудиторію, знайти зручне, природне положення для рук, посміхнутися – і починати (ніколи не починати виступ із вибачень, що вам ніколи було підготуватися, що у вас проблеми, неналежний вигляд тощо).

Умовами встановлення взаємодії оратора зі слухачами вважаємо такі:

1. Найважливіша умова встановлення взаємодії – бездоганне володіння предметом виступу. Оратор повинен постійно самовдосконалюватися, «жити» своєю справою, страждати від неї й насолоджуватися нею одночасно, мусить «горіти» під час виступу, пам'ятаючи поради М. Гоголя: «Слог профессора должен быть огненным».

2. Дотримуватися проблемного, проблемно-критичного, професійно-компетентного стилів виступу, але «про складне говорити просто» (Скілеф).

3. Завжди враховувати потреби й настрої слухачів, змодельовавши їх психологічний портрет. Уміти пристосовуватися до слухачів, задовольняючи їхні потреби. Бути не «над» слухачами, а «поряд» з ними, віднашовши необхідну «відстань».

4. Подбати, щоб виникло інтелектуальне співпереживання зі слухачами; зуміти з перших хвилин підготувати слухачів до сприйняття свого виступу,

викликати до себе симпатію й відразу ж залучити їх до спільного активного обговорення питань.

5. Використовувати переконання як основний метод навчання; оратор переконливий, якщо ґрунтовно підготовлений і володіє логічною, психологічною, невербальною, мовленнєвою культурою.

6. Продумати можливі запитання до слухачів; вести з ними діалог, спонукаючи до мислення, висловлення думок.

7. Випромінювати впевненість у собі, бути виразними, енергійними, експресивними.

8. Під час виступу імпровізувати.

9. Підтримувати зоровий контакт зі слухачами; дбати про пристойний зовнішній вигляд, позу, природні рухи й жести, суворе почуття міри і такту; слідувати за мовою свого тіла.

Причинами порушення взаємодії вчителя-оратора зі слухачами є зарозумілість, хизування своєю ерудицією й знаннями, категоричність у власних переконаннях, демонстрація переваги, повчальний, менторський тон, зневага, зверхність, безапеляційність, читання «з папірця», дорікання слухачів у некомпетентності, публічні зауваження, «читання моралі», вираження своїх симпатій і антипатій, ухиляння від суті проблеми, ухиляння від запитань слухачів, порушення логіки й послідовності виступу, повтори, тривіальні думки, використання застарілих підходів, матеріалів, фактів, перевантаження фактичним матеріалом, затягнення часу виступу тощо.

Таким чином, уміння встановлювати діалогову взаємодію зі слухачами, вправно використовуючи психолого-педагогічні прийоми, усувати перешкоди на шляху інтелектуальної співпраці є запорукою високої психологічної культури вчителя-оратора, основними завданнями якого є (за Цицероном) продемонструвати істинність наведених фактів і аргументів, надати слухачам справжнє естетичне задоволення, вплинути на їх волю і поведінку, спонукати до активної діяльності.

2.3. МОВЛЕННЄВА КУЛЬТУРА

Спілкування може стати для людини розкішшю (А. де Сент-Екзюпері) і справжнім пеклом (Ж.-П. Сартр). Американський мільйонер Рокфеллер стверджував: спілкування з людьми – це товар, за який він готовий заплатити більше, ніж за щось інше. В основі спілкування повинна бути *культура спілкування*. Це поняття охоплює три складові: *етикет, мовний і мовленнєвий етикет, мовленнєва культура*.

Слово *етикет* – французького походження – зведення норм поведінки, порядок дій і правила поведінки при дворах монархів, титулованих осіб (первісне тлумачення). У сучасному розумінні етикет – установлені норми поведінки і правила ввічливості в якому-небудь товаристві. Слово походить від терміна «етика». *Етика* – наука про мораль, її розвиток, принципи, про правильне й неправильне в поведінці; сукупність моральних правил [19, с. 208]. Необхідно розрізняти поняття «мораль» і «моральність». *Мораль* – форма свідомості, система поглядів і уявлень, норм і оцінок; сукупність усвідомлюваних людьми принципів, правил, норм поведінки [19, с. 370]. *Моральність* – утілення цих принципів у реальній поведінці людей і стосунках між ними. В основі спілкування лежить моральна свідомість як відображення моральної практики й моральних взаємин, що впливає із моральних принципів і ціннісних орієнтацій.

Починаючи з античних часів, теоретики й практики ораторського мистецтва надавали й надають великого значення моральній позиції оратора (етосу), бо етичні норми пронизують усю діяльність оратора – від інвенції до релаксації.

Риторична етика – це сукупність етичних норм (моральних і ціннісних) і правил мовно-риторичної поведінки в різних ситуаціях спілкування.

Риторична етика базується на загальнолюдських й індивідуальних етичних цінностях, на національних етичних нормах. Проблеми риторичної етики – це і проблеми вибору тональності спілкування, способів і прийомів інтелігентного, шанобливого, доброзичливого спілкування зі слухачами, бо «немає просто слова.

Воно або прокляття, або вітання, або краса, або біль, або бруд, або квітка, або брехня, або правда, або світло, або темрява» (Р. Гамзатов).

Культурним обличчям нації справедливо вважають *мовний етикет*, який утілює найтипівіші риси мовної поведінки людини в різних життєвих ситуаціях. Мовний етикет увібрав давні традиції, звичаєві приписи і став системою стійких мовних висловів. Знання цієї системи – своєрідний барометр духовної зрілості нації, а нехтування – зневага до регламентних правил – ознака глибоких корозійних процесів, які в останні десятиліття прогресують у реаліях життя.

Сучасний учитель-оратор повинен бездоганно володіти мовним, мовленнєвим і комунікативним етикетом.

Мовний етикет – уся сукупність словесних форм увічливості, прийнятих у певному колі людей, у певному суспільстві. Це функціональна підсистема мови зі своїм набором знаків (слів, сталих висловів) і граматиною (правилами поєднання цих знаків) [3, с. 9-10].

Мовленнєвий етикет – система стереотипних, стандартних мовних висловів, що використовуються повсякденно в різних комунікативних ситуаціях (вітання, прощання, вибачення, запрошення, побажання тощо). Отже, це вибір традиційних мовних засобів для конкретних ситуацій спілкування. З поняттям мовленнєвий етикет пов'язане поняття *мовленнєва етика* – доброзичливе ставлення до співбесідника, увага, щирість, зацікавленість тощо.

Мовленнєвий етикет учителя – це єдність його культури поведінки, високої моральності (етос) й культури мови. Моральний аспект діяльності вчителя тісно пов'язаний з його фаховою підготовкою, методичними вміннями, коректністю, вимогливістю, організованістю, комунікативністю, креативністю, емпатією тощо.

Мовленнєвий етикет як структуроване, різнопланове, багатоаспектне поняття виконує низку функцій (за Н. Формановською), які пов'язані з комунікативною функцією мови: контактну (фатичну) – встановлення, збереження, закріплення, підтримування стосунків; увічливості (конотативну); регулятивну – вибір певної мовної форми при встановленні контакту, що

впливає на характер стосунків; впливу (імперативну, волюнтативну) на співрозмовника і його реакцію – діяльнісну, вербальну, невербальну; звертальну (апелятивну) – привертання уваги з метою впливу на співрозмовника; емоційно-експресивну (емотивну) [23].

Комунікативний етикет – використання доречних вербальних і невербальних засобів спілкування в різних ситуаціях спілкування.

Структуру мовного етикету вчителя-оратора визначають такі комунікативні ситуації: звертання, привітання, прощання, вибачення, подяка, побажання, прохання, знайомство, привітання, запрошення, пропозиція, порада, згода, відмова, співчуття, комплімент, присяга, похвала, заперечення, ствердження.

Мовний етикет притаманний усім стильовим різновидам мови. Але мовний етикет доповіді, промови, лекції, приватної розмови, наукової рецензії, шкільного уроку, ділового листа тощо, попри спільні риси, містить чимало відмінностей у доборі мовних формул. Навіть до одного й того ж адресата залежно від експресивного стилю (урочистого, офіційного, фамільярного, інтимно-ласкавого, гумористичного, сатиричного) звертаємося по-різному: *«Шановна Валентино Василівно»* (офіційний), *«Високоповажна пані вчителько»* (урочистий), *«Дорога пані Валентино»* (дружнє спілкування), *«Люба Валю, Валюшо»* (інтимно-ласкаве). Крім того, допустимі гумористичні, жартівливі звертання, вживані лише в родині чи в колі друзів. На вибір етикетних висловів впливає також місце спілкування, стать і вік співрозмовника.

Мовний етикет українців має ідіоетнічні особливості, які вироблялися впродовж тисячоліть. Окремі вислови сягають ще дохристиянського періоду й пов'язані з язичеською обрядністю, звичаями, усталеними у слов'ян. Наш народ виробив і відшліфував самобутню систему мовного етикету, що є феноменом і виразником його загальної культури. На превеликий жаль, ми сьогодні більше знаємо про китайський церемоніал, японські поклони ввічливості чи французький етикет, але нам бракує часу поміркувати, чим відрізняється український етикет з-поміж інших.

Ідіоетнічні й етнопсихологічні ознаки українців на мовному рівні виявляються в тому, що семантичним центром багатьох висловів українського мовного етикету є слова з коренем добр-, здоров-, ласк-: *добродію, добрий день, ласкаво просимо, з вашої ласки, будь ласка, бажаємо здоров'я* тощо.

Чемність, поштивість, грічність, шляхетність, люб'язність, гостинність століттями були окрасою спілкування українців і неприпустимо швидко девальвують зараз. Ці чудові риси культури спілкування українців відтворені в прислів'ях і приказках: *«Красне словечко тішить сердечко», «Слово чемне кожному приємне», «Українська шляхетність – від роду», «Найвища шляхетність – у слові», «З поклону голова не болять нікому», «З поклонів не згорбатієш», «Не поклонившись до землі, і гриба не піднімеш»* тощо.

Усі елементи мовного етикету українців завжди репрезентували ввічливість співрозмовників. Увічливий – той, хто дивиться у вічі. Спілкуючись, співрозмовники дивляться один одному у вічі. Недарма в народі кажуть: *«Очі – дзеркало душі»*. Бути ввічливим – «дотримуватися правил пристойності, виявляти уважність, люб'язність, чемність» [3, с. 20]. Міру української ввічливості передає низка слів на означення цього поняття: *грічний, вихований, галантний, делікатний, коректний, привітний, тактовний, шляхетний, чемний, шанобливий, обхідливий, приязний, люб'язний*. Основою, на якій віками ткалось міцне й надійне полотно української ввічливості, були материнська колисанка, ніжне мамине слово, родинний словесний устрій.

Багато дискусій викликає й дотепер форма звертання: на ім'я чи на ім'я по батькові? Що ж є традиційним для українців? Одні вчені категорично проти вживання імені й по батькові, вважають таку форму «московським звичаєм, засобом творення безлицької людини» (А. Вовк). Прихильники вживання імені й по батькові (І. Огієнко), навпаки, переконують, що така форма є давнім українським звичаєм, бо трапляється в найдавніших писемних пам'ятках Київської Русі. Вважаємо, що суттєвою у вирішенні цієї проблеми має стати усно-розмовна традиція українського народу, яка надає перевагу звертанню на

ім'я або пане/пані + ім'я (у колі друзів, знайомих) і пане/пані вчителю (лікарю, адвокату тощо) або ім'я + по батькові (в офіційних стосунках).

Суттєва диференційна ознака мовного етикету українців – питомість форми кличного відмінка. Давньою рисою української мови й мовного етикету є граматична форма пошанної множини, хоча дехто стверджує, що пошанна множина є відбитком патріархальних стосунків, виявом повнокровного націоналізму в мові, а, отже, приречена на зникнення. Ще більше дискусій викликає питання: як традиційно зверталися українці до рідних – на «ти» чи на «ви»? Яка форма є давнішою, адже в сучасному українському мовленні обидві вважаються нормативними? Зникнення «Ви» у звертанні до рідних в останні десятиліття вчені вважають занепадом засад нашого суспільства («Вже рідні діти з матір'ю на «ти» – читаємо в Л. Костенко). У Київській Русі звертання на «Ви» не знали. Традиція була запозичена українською мовою в 14 ст. За етикетом, на «Ви» звертаємося до незнайомих, старших за віком, посадою, до жінки. Займенник «ти» є виразником дружніх, близьких стосунків між людьми.

Більшість українських етикетних висловів відзначаються поліфункціональністю – можуть використовуватися в різних комунікативних ситуаціях. Так, *«Дай Боже»* – привітання, побажання й прощання; *«Вітаю»*, *«Доброго здоров'я»* – привітання й побажання; *«Будь ласка»* – згода й прохання; *«Дякуємо за хліб-сіль»* – вдячність і прощання тощо.

Не можна забувати, що протягом століть український мовний етикет не був позбавлений інокультурних впливів, тому варто з розумінням ставитися до запозичень, пам'ятаючи про невичерпне й цілюще джерело національного етикету. Так, набули поширення усічені вислови на кшталт *«Привіт!»*, *«Добрий»* (замість *«Добрий день»*), *«Вітаю»*, *«Зі святом»* і под. Такі вислови не можна вважати ввічливими. Сьогодні це явище набуло характеру мовної «епідемії». Поспіхом кинуте *«Добрий»* можна почути і з вуст керівника, і з вуст учителя. Це результат дії закону компресії смислу (економії в мові). У мовному етикеті не повинна діяти мудрість Ж. Лабрюєра *«Мало хто жалкує, що сказав мало, але багато хто жалкує, хто сказав багато»*.

Отже, наш обов'язок – звернутися до національного досвіду спілкування, відродити втрачене, відкинути те, що невластиве українцям, брутальне.

Безперечно: етикет, мовний, мовленнєвий і комунікативний етикет разом із мовленнєвою культурою є запорукою культури спілкування між учасниками педагогічного процесу.

Мовленнєва культура – це дотримання літературних норм вимови, наголошення, слововживання, побудови словосполучень, речень, текстів; нормативність усної і писемної мови; здатність людини використовувати оптимальні для конкретної комунікативної ситуації мовні засоби; володіння комунікативними якостями мовлення (реальними властивостями, характеристиками змістового наповнення й формального вираження) – змістовність, виразність, точність, логічність, правильність, доречність, різноманітність, образність, багатство, доступність, ясність, емоційність, естетичність мовлення (які описані в параграфах 1.3 і 1.4).

Усі названі якості об'єднуються поняттям «культура мови» – мистецтва, оволодіти яким може той, хто зуміє органічно поєднати слово, текст із почуттям, переданим ним, тобто оволодіє мовною системою, позамовними засобами увиразнення, підсилення емоційності (мімікою, жестами) й механізмом інтонування: мелодикою, наголосом, темпом, паузами. Тому вимоги до мови вчителя-оратора характеризуються не просто сумою комунікативних якостей, а саме їх системою, що зумовлює красу мови.

О. Сербенська під поняттям «мовної культури» охоплює:

- 1) ступінь ознайомлення суспільства з мовними нормами, уміння свідомо використовувати нормативні форми й вислови, критично ставитися до порушення норм, здатність висловлювати думку ясно, стисло, зрозуміло;
- 2) діяльність, яка має на меті піднесення рівня знань про мову, їх пропаганду й закріплення мовних норм;
- 3) лексично-фразеологічну, граматичну, орфоепічну й орфографічну внормованість;

4) естетику мови, тобто здатність відчувати її красу, вишуканість, довершеність [18].

Мовна культура вчителя-оратора – надійна опора у вираженні незалежності його думки, показник високої загальної культури й розвинутого інтелекту. Досягти високої культури мови можна завдяки постійному мовленнєвому самоаналізові й самоконтролю, збагаченню інтелекту, удосконаленню мислення, роботі зі словниками й довідниками, вивченню особливостей фахового мовлення, критичному прочитанню літератури, виробленню уваги до «чужого» гарного мовлення, відчуттю мовного смаку епохи, тобто завдяки *мовному самовдосконаленню* тощо.

Мовленнєва культура оратора – володіння мовною системою, комунікативними якостями мовлення, позамовними засобами увиразнення, підсилення емоційності (мімікою, жестами) й механізмом інтонування (мелодією, наголосом, темпом, паузами тощо).

Учитель повинен стати мовною особистістю. Науковці по-різному тлумачать цей термін. *Мовна особистість* – це такий носій мови, який добре володіє системою лінгвістичних знань, репродукує мовленнєву діяльність, має навички активної роботи зі словом, дбає про мову й сприяє її розвитку (Ю. Караулов); який забезпечує розширення функцій мови, творення україномовного середовища в усіх галузях суспільного життя, дбає про висококультурне інтелектуальне спілкування літературною мовою (Л. Мацько, М. Пентилюк). Мовну особистість учителя і насамперед учителя-словесника, – наголошує О. Семенов, – мають вирізняти філологічний стиль мислення, широкий філологічний кругозір, мовні, літературні, педагогічні здібності, вільне володіння українською мовою, мовна індивідуальність, виразне мовлення, гарна дикція, мовленнєва моральність тощо [17, с. 32-35].

Мовна особистість учителя – особистість педагога, яка володіє мовленнєвою культурою: дотримується літературних норм і комунікативних якостей мовлення, використовує оптимальні для конкретної комунікативної ситуації мовні засоби.

Невід’ємною ознакою мовної особистості учителя є його *мовнокомунікативна (культуromовна) компетенція* – сформована система професійних знань, комунікативних умінь і навичок, ціннісних орієнтацій, загальної гуманітарної культури, інтегральних показників культури мовлення, необхідних для якісної професійної діяльності [13]. Головною складовою мовнокомунікативної компетенції є опанування мовної системи на різних мовних рівнях.

Вважаємо, що мовна особистість учителя тісно пов’язана з *риторичною особистістю*, яка, володіючи ефективним мисленням, якісним мовленням, демонструє високий культурно-комунікативний рівень, успішно реалізує закони риторики в будь-яких ситуаціях спілкування (див. параграф 1.1).

Отже, рівень мовленнєвої культури вчителя-оратора залежить від сформованості його культуromовної компетенції (знання норм мови, спеціальної термінології, особливостей побудови синтаксичних конструкцій, текстів, тощо); володіння комунікативними навичками (уміння використовувати мовні знання на практиці, доречно поєднувати вербальні й невербальні засоби спілкування відповідно до ситуації і мети, володіти мовленнєвим етикетом); рівня риторичної компетенції (освіченість і професійні знання, культура мислення, мовлення, спілкування, невербальна й зовнішня культури, талант, натхнення і майстерність). Риторична компетенція охоплює також знання правил стратегії і тактики спілкування, побудови конструктивного діалогу, прийомів аргументації, жанрових особливостей педагогічного мовлення, засобів мовного вираження, техніки риторики; знання загальних законів і принципів мовленнєвої поведінки, можливості їх використання в різних ситуаціях спілкування тощо.

2.4. НЕВЕРБАЛЬНА КУЛЬТУРА

Невербальні засоби відіграють важливу роль в ораторській діяльності вчителя, впливаючи на її результат: сприяють, перешкоджають або унеможливають її, бо «виразний погляд, доречно зроблений рух тіла варті іноді значно більше усіх промов» (Г. Гайар).

Людство здавна хвилює питання: що є головним у красномовстві – слова чи жести, рухи, голос, інтонація тощо? Найвидатніший політичний оратор античної Греції Демосфен відповів: «По-перше, дія, по-друге, дія і, по-третє, знов-таки дія». А в епоху Відродження вчений М. Монтень розмірковував: «А чого тільки ми не виражаємо руками? Ми вимагаємо, обіцяємо, кличемо й проганяємо, погрожуємо, просимо, відмовляємо, захоплюємося, розкаюємося, лякаємо, наказуємо, підбадьорюємо, заохочуємо, звинувачуємо, прощаємо, зневажаємо, плещемо в долоні, благословляємо, принижуємо, звеличуємо, вшановуємо, радіємо, співчуваємо, сумуємо, дивуємося, вигукуємо. Стільки ж найрізноманітніших речей, як і за допомогою язика! Кивком голови ми погоджуємося, відмовляємо, вітаємо, вшановуємо, величаємо, запитуємо, виряджаємо, тішимося, пестимо, підкоряємося, погрожуємо, запевняємо, повідомляємо. А чого тільки не виражаємо ми за допомогою брів чи за допомогою плечей! Немає руху, який не говорив би і при тому мовою, зрозумілою усім без усякого навчання, цілком узвичаєною мовою».

Переконані, що поряд з мовленнєвими засобами на риторичну культуру вчителя-оратора впливають і немовленнєві – жести, інтонація, паузи, рухи, міміка, голос тощо. Погоджуємося зі Г. Спенсером, що є такі слова, інтонація голосу й вирази обличчя, які завжди викликають в людях неприємні душевні хвилювання; а є інші слова, інтонації голосу й вирази обличчя, які викликають лише приємні відчуття.

Спілкування за допомогою мови тіла ведеться протягом тисячоліть. До проблеми невербального спілкування в різні часи зверталися філософи, психологи, медики, лінгвісти, мистецтвознавці. Одним із піонерів фізіогноміки, наприклад, вважається Аристотель. Прибічники його школи вважали, що за загальним виразом деяких рис особи можна розпізнати характер людини, оцінити рівень її здібностей. Найвідоміший римський мислитель та оратор Цицерон учив ораторів правильно жестикулювати. Ймовірно, що перший словник жестів належав римському ритору Квінтіліану. Відомо, що здібність тонко розуміти мову обличчя й тіла мав Леонардо да Вінчі. Він відкрив основи

цієї мови своїм юним учням і залишив плеяду талановитих художників. А маленькому Чарлі Чапліну досягнути таємниці невербальної психології допомогла мати. Годинами просиджували вони біля вікна, спостерігаючи за пішоходами, і мати пояснювала синові, як у рухах людей відображається їх душевний світ.

У XIX ст. функції жестів і міміки стали предметом вивчення Ч. Дарвіна, В. Вундта, Е. Кондільяка та ін. У 30-х рр. XX ст. дослідження проводили Л. Щерба, М. Юшманов, Є. Поливанов, Ш. Баллі та ін. Глибоке вивчення методів невербального спілкування почалося лише в кінці 60-их років минулого століття. Першою ґрунтовною публікацією стала праця Д. Фаста. Невербаліку вивчали американські антрополінгвісти Е. Сепір, А. Хілл, А. Браун та ін. Зверталися до цієї проблеми й вітчизняні психологи та педагоги. Педагог А. Макаренко, наприклад, у своїх працях висловлював думку про те, що вихователь не може вважатися добрим, якщо він не володіє мімікою, не може надати своєму обличчю необхідного виразу або стримати свій настрій; вихователь повинен поводити себе таким чином, щоб кожен його рух виховував.

У кінці XX ст. виникла нова наукова дисципліна – *невербаліка*, предметом вивчення якої стала поведінка людей у найрізноманітніших ситуаціях та система знаків (засобів), що використовуються в процесі спілкування й відрізняється від мовних засобами та формою виявлення. *Невербальні засоби спілкування*, на думку Ф. Бацевича, – «елементи комунікативного коду, які мають немовну (але знакову) природу і разом із засобами мовного коду служать для створення, передавання і сприйняття повідомлень» [2, с. 64].

Науковими дослідженнями доведено, що за рахунок невербальних засобів відбувається від 60 до 80 % комунікації [2, с. 64]. Деякі вчені зробили висновок, що людське спілкування на 55-65 % є невербальним. Як вважає А. Мерабян, спілкування тільки на 7 % є вербальним (слова і фрази), на 38 % – вокальним (інтонація, тон голосу, інші звуки), а більшість інформації (55%) передається невербально. За даними О. Петрової, при знайомстві в перші 12 секунд спілкування 92 % отриманої інформації має невербальну форму [16, с. 622].

Серйозними дослідженнями проблем невербального спілкування вважаємо праці Д. Карнегі, А. Піза, Ф. С. Бацевича, С. Д. Абрамовича, А. Багмут, І. Борисюк, В. Лабунської, Н. Якименко, Г. Онуфрієнко та ін. Зазначаючи, що мовлення є основним, але не єдиним способом спілкування, науковці приділяють значну увагу елементам комунікативного коду, які мають немовну природу. У тих випадках, коли інформація, яка передається словами, не відповідає тому, про що говорять жести, міміка тощо, то на більшу довіру заслуговує інформація невербальна, тому що жести і пози – підсвідомі, – переконують учені.

Значення невербального спілкування ще донедавна недооцінювалось очевидно тому, що невербаліка найчастіше виявляється на несвідомому рівні, але "відчуття аудиторії" (бачити і розуміти, як слова сприймаються слухачами) сьогодні є надзвичайно важливим для будь-якого оратора, особливо вчителя. Невербальна й вербальна комунікації взаємодіють, оскільки невербальні засоби доповнюють, заперечують, заміщують або регулюють вербальні.

Різні люди неоднаково реагують на невербальні сигнали, бо мають різний рівень чутливості й вміння розшифровувати інформацію, передану за допомогою невербальної комунікації. Науковці стверджують, що жінки більше здатні до сприйняття невербальної комунікації, оскільки вони чутливіші, ніж чоловіки. Особливо яскраво жіноча інтуїція проявляється в тих, хто займається вихованням дітей. Жінки – кращі викладачі, вчителі, адвокати, дипломати, бізнеследі тощо.

Невербаліка залежить від різних факторів: типу культури, професійного статусу тощо. Важливими факторами, які впливають на невербаліку оратора, є його настрій, натхнення та харизма. *Настрій* – емоційний стан оратора, який накладає відбиток на його поведінку й мовлення та передається слухачам. Промовцеві важливо вміти контролювати свій настрій. *Натхнення* – піднесення душевних сил оратора, яке посилює його творчі можливості й забезпечує підвищену увагу аудиторії. У кожного досвідченого оратора – своя методика, за допомогою якої він може досягти натхнення. *Харизма* (з лат. «Божий дар», «милість», «благодать») – сприйняття оратора як такої особистості, яка має

особливе обдарування, здатна впливати на інших і гарантує незмінний успіх спілкування.

У науковій літературі близько 60 дефініцій «харизми». У давньогрецькій міфології воно означало «притягати до себе увагу». У соціологію термін уведений Е. Трельчем. Класичним визначенням поняття вважається позиція німецького соціолога М. Вебера: «Харизма – якість особи, що визначається надзвичайною, завдяки якій вона оцінюється як обдарована надприродними, надлюдськими або специфічно особливими силами й властивостями, не доступними іншим людям».

Харизма – це особистісна якість, яка дозволяє людині легко й невимушено реалізовувати себе в житті, впливати на людей, прищеплювати їм свої погляди, мотивувати їх до дії. Харизматична особистість – це лідер, основними рисами якого є неординарність, обдарованість, привабливість, упевненість, переконливість, оптимістичність, самокритичність, незалежність, висока риторична культура, «невидима енергія з видимим ефектом» (М. Вільямсон). Харизматична особистість завжди бере на себе роль учителя, наставника, бо чітко знає, що робити в тих чи інших ситуаціях, як жити, які ідеології підтримувати тощо. Харизматичний учитель за фахом легко переконає й навчить учня, вплине на батьків, стане незамінним у колективі.

Існують різні *типології* невербальних засобів, оскільки вони створюються й сприймаються різними сенсорними системами: зором, слухом, тактильними відчуттями тощо. Найбільш популярною є традиційна класифікація, відповідно до якої виділяються:

- кінесика (оптико-кінетична система) – жести, міміка, рухи тіла, пози, контакт очей, посмішка;
- паралінгвістика – особливості голосу: висота, діапазон, тональність, темп мовлення, інтонаційна виразність;
- екстралінгвістика – паузи, різні вкраплення в мову (плач, сміх, подив, кашель тощо);

- проксемика – відстань, якої дотримуються оратор і слухачі під час спілкування.

О. Селіванова класифікує невербальні засоби таким чином: 1) фонаційні (тембр, темп, мелодика, тон, гучність, паузи тощо), мануальні (жести), мімічні (рух м'язів обличчя), пантонімічні (рух тіла, голови, хода), образно-конфігураційні (колір шкіри, характер дихання, погляд, відстань спілкування, час спілкування, одяг, постава, поведінка тощо) засоби [16, с. 622-625].

Відповідно до класифікації Ф. Бацевича, існують

- акустичні – екстралінгвістика (паузи, кашель, зітхання, сміх, плач), просодика (темп мовлення, тон, тембр, висота голосу, артикуляція тощо);

- оптичні – кінесика (міміка, жести, постава, хода, контакт очей), проксемика (відстань між мовцями, вплив території тощо), графеміка (почерк, символіка скорочення, специфіка підрядкових і нарядкових знаків, розміщення розділових знаків), зовнішній вигляд (фізіогноміка, одяг, прикраси, зачіска, косметика, аксесуари);

- тактильно-кінестезичні (потискання руки, поцілунки, дотики, погладжування, поплескування);

- ольфакторні (запах тіла і косметики);

- темпоральні (часові) засоби невербального спілкування [2, с. 66].

Невербальна й вербальна комунікації взаємодіють, оскільки невербальні засоби доповнюють, заперечують, заміщують або регулюють вербальні.

Невербальна культура оратора – це дотримання норм невербальної поведінки: естетика руху й пози (відкритість пози; гарна, виразна постава; пряма, гармонійна, плавна хода; зібраність; витончені й прості рухи); органічні, стримані, доцільні, ретельно обдумані жести (описові та психологічні); відповідна характерові мовлення міміка (впевненість, схвалення, осуд, невдоволення, радість, байдужість тощо); відкритий, доброзичливий зоровий контакт і посмішка; поставлений голос і його модуляції.

Культура жестикуляції, міміки, рухів тіла, посмішки, пози, міміки, контакту очей оратора досліджується *кінесикою* – наукою про значущі рухи («мову тіла»). Структурною одиницею кінесики вважають *кінему* (Р. Бердвістел).

За формою представлення, на наш погляд, доречно поділяти кінеми на безпосередні (супроводжують усне мовлення) й опосередковані (супроводжують писемне мовлення й друковану комунікацію: шрифт, курсив, підкреслення, малюнки, фарба, фотографії, таблиці, формули, діаграми тощо).

«Майстерний рух тіла дає змогу відчувати всю красу мови і приховує багато її недоліків» (М. Сперанський). Кінестетичні сигнали можуть бути підсвідомими (неконтрольованими) і свідомими (контрольованими). Деякі кінестетичні засоби увійшли в систему комунікації цілих етносів, стали національно-культурними: жести привітання, прощання тощо (так, жест піднесеної руки, використовуваний як привітальний, був відомий ще в Давньому Єгипті; люди, які зустрічаючись, вітаючись між собою, піднімали руку на рівень плеча відкритою долонею вгору, ніби свідчили, що вони не озброєні; дослідники вважають, що сучасний звичай вітатися за руку сягає своїм корінням саме тих часів).

Учені-невербалісти розрізняють *жести* рук, голови і тулуба. Жести бувають: умовні (застосовувані у певних народів, груп: кивнути головою зверху вниз у східних слов'ян означає «так», а в болгар – «ні»); неумовні (прийняті всіма без попередніх пояснень). Серед неумовних жестів виділяють:

- механічні – це жести, що супроводжують говоріння без зв'язку з його змістом, тобто робляться автоматично (наприклад, одноманітні рухи рукою, поправлення зачіски, потирання перенісся тощо);

- ілюстративні – це жести, які зображують те, про що йдеться (наприклад, рукою якийсь предмет); ані механічних, ані ілюстративних жестів вчителів допускати небажано, бо вони тільки відволікають слухачів, а іноді навіть створюють комічне враження;

- емоційні – це жести, що підсилюють виразність виступу, прикрашають його, допомагають виділенню основних думок; такі жести повинні бути природними, позбавленими одноманітності, примітивності й вульгарності – тобто естетичними, оскільки вони – елемент загальної культури оратора.

«Жести мовця, лектора, учителя, – за словами Т. Ніколаєвої, – повинні мати ознаки його індивідуальності, а не бути взятими напрокат у популярного артиста або іншого лектора, який користується успіхом». Цю слушну думку науковця підсилює порадою К. Станіславського, який писав, що зайві жести – це сміття; гра актора, переобтяжена багатьма жестами, подібна до малюнка, зробленого на брудному аркуші паперу; нехай кожен актор приборкає свої жести настільки, щоб не вони володіли ним, а він – ними. Готуючись до виступу, ораторові слід продумати, якими будуть його жести, бо, як говорив ще Аристотель, оратор, який не знає, що робити зі своїми руками, має затулити ними власний рот.

Сучасний учитель повинен розуміти різні типи емоційних станів людини, аналізуючи жести й рухи тіла (нудьга, позитивне і негативне ставлення, відкритість, очікування, симпатія, роздратування тощо), які описали американські дослідники А. Піз та А. Гарнер [7].

Оратор повинен також знати про «мову долоней»: про доброзичливість, щирість і довіру свідчить відкрита догори долоня слухача чи співрозмовника і навпаки. Відомо також, що не лише долоні, а й взагалі руки в певному положенні підтверджують, чи цікавий оратор слухачеві. Так, якщо руки, схрещені на грудях – це знак захисту, бар'єру, спроба сховатися від інших, відгородитися від них. Дослідження показали, що той, хто слухає виступ зі схрещеними на грудях і міцно стисненими руками, засвоює на 35% менше інформації, ніж той, хто сидить розслаблено, вільно склавши руки, не закинувши ногу за ногу [24, с. 135].

Значущою в комунікації є *поза* (постава) як оратора, так і слухача. Поза людини є сигналом упевненості або невпевненості в собі, свідченням настороженості чи спокою. Якщо людина всім тілом повернута до інших, нахилена до співрозмовника, голову тримає прямо, погляд відкритий, посадка активна (не на краєчку стільця), то вона уважно, зацікавлено сприймає того, з ким спілкується.

І. Стернін на допомогу вчителю-ораторові подає систему найбільш типових поз та жестів, що свідчать про увагу або неувагу його аудиторії:

- слухачі уважні, якщо: погляди слухачів спрямовані на нього; корпус нахилений у бік оратора; слухач посунувся на краєчок стільця, щоб бути ближче до нього; нахил голови вбік – ознака зацікавленості;

- слухачі неуважні, якщо: погляд слухача спрямовано вбік; тіло напружене, посадка пряма, ноги зведені й рівно стоять на підлозі (така поза часто імітує увагу); голова не нахилена, слухач тримає її прямо, хребет випрямлений; слухач робить такі рухи: голова випрямляється, плечі піднімаються, потім опускаються, погляд починає блукати – це свідчить про втрату думки, уваги; тіло приймає позу, спрямовану в бік виходу; ноги витягнені вперед і перехрещені, тіло відкинуте назад, голова опущена вперед (часто означає незгоду); голова підпирається всією долонею; автоматичне постукування кінцівками (пальці рук, ноги) або якимось предметом (ковпачком ручки тощо) по підлозі або поверхні столу; це вираз нетерпіння, причому чим швидший темп постукування, тим нетерпіння більше; малювання на папері сторонніх предметів; застиглість очей, немиготливий погляд (імітація уваги); легке прогладжування носа; міцно зчеплені руки; прогладжування шиї (у чоловіків); поправлення зачіски, похитування ногою, пошуки чогось у сумочці (у жінок); рука торкається вуха й опускається вниз; або – губ та опускається вниз (приховане бажання заперечити, перебити); застібання піджака (у чоловіків) [21].

Оратор повинен пам'ятати: якщо невербальні моменти суперечать тому, що людина говорить, потрібно вірити саме їм, а не словам.

Міміка (з грец. – «такий, що наслідує») – рухи м'язів обличчя, в яких виражаються емоції й почуття людини. Оратор мусить уміти контролювати міміку й мобілізувати мімічні засоби для виразу своїх емоцій і впливу на аудиторію. Обличчя – дзеркало людських емоцій. Американський психолог П. Екман створив систему кодування рухів обличчя, яка дає змогу виразити обличчя зіставити з виявом певних емоцій. Учитель-оратор повинен пам'ятати, що частини обличчя (рот, губи, очі, брови, лоб) можуть виражати гнів, презирство, страх, здивування чи радість його слухача [2, с. 67].

Оратор має знати, що найменшому контролю підлягають *очі*, тому народна мудрість твердить: хочеш пізнати людину – дивись їй у вічі; очі – дзеркало душі. Здавна відомо, що поглядом можна позитивно або негативно вплинути на іншу людину. Під час спілкування з одними людьми ми відчуваємося приємно, а з іншими – відчуваємо роздратування, тривогу. Дуже часто це пов'язано з "поведінкою" очей, з тим, як на нас дивляться: прямо, зверху вниз чи знизу вгору, короткочасним чи тривалим поглядом. Через погляд ми відчуваємо недобррозичливість, оцінювання, заздрість або ж, навпаки, інтерес, увагу, зацікавленість (пригадаймо сталі вислови: "очі бігають", "очі випромінюють блискавки", "затьмарені очі", "недобрі очі" тощо).

Вважається, що для того, щоб взаємини були конструктивними, доцільно дивитися в очі одне одному 60-70% часу спілкування. Оратор повинен пам'ятати: повністю відкриті очі свідчать про чутливість, зацікавленість. Прикриті очі є ознакою байдужості, втоми, інертності, зверхності тощо. Прямим поглядом найчастіше показують інтерес, довіру, бажання спілкуватися. Погляд збоку – це недовіра, скептицизм. Якщо людина дивиться знизу вгору, це означає, що вона агресивно збуджена або ж готова підкоритися, прислужитися. Якщо погляд спрямований згори вниз, це свідчить про бажання підкреслити свою зверхність, презирство. Але іноді людина ухиляється від погляду не тому, що хоче щось приховати, боїться чогось, а тому, що сором'язлива, невпевнена в собі, цнотлива [24, с. 138].

Велику увагу серед усіх невербальних засобів необхідно приділяти *посмішці*. Протягом тривалого часу в українському суспільстві існував стереотип: якщо ви претендуєте на високу посаду, успіх, то ви маєте продемонструвати, що ви людина серйозна, розумна і, відповідно, усвідомлюєте, яка важлива справа вас очікує; посмішка в такій ситуації недоречна, вона лише покаже, що така людина легковажна, не усвідомлює відповідальності своєї справи, тому довіритися їй не можна.

Вважаємо, що посмішка, яка здавна активно використовується в англійській й американській традиції невербальної комунікації для створення привабливого

публічного образу, надає впевненості в собі, створює враження успішності, що підвищує рейтинг як оратора, так і будь-якої особи в академічному, науковому, діловому чи політичному світі. Тому посмішка має бути невід'ємним елементом публічної самопрезентації і в українському суспільстві.

Сучасний учитель повинен освоїти *екстралінгвістику* – науку про паузи, різні вкраплення в мову (плач, сміх, подив, кашель тощо), бо пауза – це теж засіб впливу на слухача. Здавна гарним оратором вважається той, хто вміє "тримати паузу". Науковці поділяють паузи на дихальні, логічні й психологічні.

Дихальні паузи використовуються, щоб набрати дихання. Треба слідкувати за тим, щоб ці паузи збігалися з логічними. Логічні паузи відбивають структуру тексту і в першу чергу його структурні частини, важливу інформацію, розділові знаки. Якщо на підготовчому етапі оратор чітко проструктурував матеріал, то це допоможе легко віднайти потрібні логічні паузи й логічні наголоси. Психологічні паузи використовуються для того, щоб звернути увагу слухачів на щось або підготувати їх до якогось важливого моменту; при переходах від однієї думки до іншої, щоб підкреслити якусь думку. Психологічні паузи з'являються під час виголошення (акції), вони є зовнішнім виявом того, що оратор пережив і хоче донести до слухачів, – наголошує Л. Мацько [13]. К. Станіславський вважав, що психологічна пауза говорить без слів; вона замінює їх поглядами, мімікою, випромінюванням, натяками, ледь вловимими рухами і багатьма іншими свідомими і підсвідомими засобами спілкування; психологічна пауза спроможна замінити собою логічну, не знищуючи її. Це питання – дискусійне, можливо, він перебільшував роль психологічної паузи.

Паралінгвістика – наука, що досліджує інтонаційну виразність та особливості голосу: висоту, діапазон, тональність, темп мовлення тощо. Деякі науковці ототожнюють паралінгвістику з усією невербалікою. Сам термін уведений американським ученим А. Хіллом у 40-і рр. XX ст. Як самостійна дисципліна наука закріпилася в середині XX ст. у межах американської антрополінгвістики в дослідженнях Е. Сепіра, А. Хілла, А. Брауна та ін. Але ще в

30-ті рр. XX ст. здійснювалися окремі дослідження С. Поливановим, Л. Щербою, Ш. Баллі, Е. Кондільяком та ін.

Для того, щоб виконати одну з важливих порад Цицерона (необхідно надати красу самому мовленню), кожному вчителю-ораторові необхідно звернути увагу на інтонаційний стиль свого мовлення.

***Індивідуальний інтонаційний стиль мовлення** – інтенсивність голосу, різноманітна структура фраз, емотивні інтонеми, інтонеми важливості, різноманітність тональних рисунків, чистота і ясність тембру, гнучкість і сугестивність голосу – здатність впливати на емоції і поведінку слухачів.*

Під інтонаційною виразністю розуміємо правильно обрані силу, тембр і висоту голосу, темп говоріння й використання словесного, логічного й психологічного наголосів. За твердженнями психологів, правильна інтонація дає слухачам 17-20% інформації. Основним інтонаційним засобом є *голос* – сукупність різних щодо висоти, сили й тембру звуків, які видає людина за допомогою голосового апарата. Він стимулюється інтелектом мовця, його емоціями, волею. Це результат складної фізичної і психічної діяльності людини.

Основні особливості голосу успішного вчителя-оратора такі: повнозвучність – невимушена, вільна звучність, на противагу напруженій; милозвучність – чистота і свіжість тембру, без сторонніх призвуків, уроджена краса звуків; мелодійність – здатність голосу відхилятися за певними законами вгору-вниз, встановлюватися на середньому рівні; злетність – здатність зберігати свою звучність у великому приміщенні, долати голосом значну відстань; гнучкість; висота; об'єм; сила – повноцінність, компактність звуків; тривалість (темп) – збереження позитивних властивостей голосу, здатність довго не втомлюватися, говорити повним і чистим звуком. Досконале володіння голосом – головна умова інтонаційної виразності мовлення.

Індивідуальною особливістю голосу оратора є його тембр. Ораторові варто замислитися над тембром голосу (є голоси "оксамитові", сильні й м'які, багаті на відтінки; є голоси з "металевим" звуком, владні, рішучі; є тонкі й ніжні голоси). Тембр індивідуальний, неповторний, як візерунок шкіри на пальцях. Необхідно

знайти свої темброві можливості й користуватися ними. Тембр можна міняти, переходячи від "оксамитових" нот до "металу в голосі" тощо (цьому потрібно навчатися), але уникати хрипоті й задишки, гнусавості й гаркавості (заковтування звуку).

Правильне сприйняття виступу залежить і від темпу його виголошення (тобто швидкості, з якою оратор вимовляє звуки, склади чи слова за одиницю часу). Оратора, який взяв невдалий темп, перестають слухати. Якщо виступ виголошується занадто швидко, аудиторія не встигає за оратором, втрачає стрижень виступу, а незабаром – і цікавість до нього. Якщо ж оратор говорить дуже повільно, аудиторія випереджає оратора в сприйнятті інформації, і ефект той самий: інтерес до виступу втрачається. Найоптимальніший для сприйняття темп – від 120 до 150 слів на хвилину. Радимо найважливіші частини виступу виголошувати повільніше, а другорядну інформацію подавати в більш швидкому темпі. Правильний темп мовлення вчителя-оратора підтверджує його досвід, волю, дисципліну, педантичність особистості. Наукою доведено, що ритмічне мовлення вказує на багатство почуттів, урівноваженість, гарний настрій. Уривчаста манера мовлення вказує на раціоналістичне мислення.

Висота голосу оратора дана від природи, тому її треба використовувати такою, якою вона є. Діапазон голосу у людини зазвичай складає 1,5-2 октави, але говорить вона на 3-4 нотах. Розширювати діапазон свого голосу необхідно поступово. Перехід від низького тону до високого й навпаки допомагає привернути увагу слухачів до певних місць виступу. Так, прем'єр-міністр Великобританії Черчилль, готуючись до виступів, робив на полях своїх промов позначки типу «аргументи слабкі, підсилити голос». Відомо, що фальцет найчастіше властивий людині, в якої мислення й мовлення є інтелектуальним продуктом; низький грудний голос свідчить про підвищену природну емоційність; високий пронизливий голос – ознака страху і хвилювання; низький тон голосу – це ознака розслабленості, спокою, достоїнства.

Запорукою успіху оратора є також правильні артикуляція, вимова, дикція. Необхідно чітко й правильно вимовляти кожен звук, боротися з шепелявістю,

гаркавістю, недбалою вимовою. Якщо дикція не дуже чітка, допоможуть скоромовки, що дозволяють виробити досконалу вимову для будь-яких звуків. Якщо голос глухий і тихий, потрібно ширше спиратися на дихання, дати струменю повітря з легенів звучати сильно, вільно й чисто. Кожне слово треба чути, не можна зливати кілька слів в якусь невиразну звукову масу. Чіткість вимови часто залежить і від приміщення, в якому виступає оратор. Так, чим більша аудиторія, тим повільніше поширюються звукові хвилі; для того, щоб вони не змішувалися і не заглушали одна одну, оратор має дати їм час для поширення. Тому у великих аудиторіях ораторові потрібно говорити повільніше, ніж у маленьких. Усе базується на диханні, яке має бути досить глибоким і водночас інтенсивним.

Щоб встановити або підтримати контакт з людиною, потрібно не лише дивитися їй в очі, а й триматись на певній відстані від неї. Відомий антрополог Е. Холл був першим ученим, який звернувся до просторових потреб людини. На початку 60-х років XX ст. він увів термін для цього напрямку досліджень – *проксемика* – й визначав його як спосіб структурування й використання людьми мікропростору. Інші дослідники (В. Глодовський, І. Горєлов та ін.) визначають проксемику як сприйняття, використання і конструювання простору з комунікативною метою. Простір має важливе значення для успіху комунікації. Тому оратор повинен обирати таке місце для спілкування, яке б сприяло його успіху. Розрізняють чотири територіальні зони при спілкуванні: перша зона – інтимна (15-46 см); друга зона – особиста (46-120 см); *третья зона* – соціальна (120-360 см); *четверта зона* – громадська (понад 360 см). Відстані, на яких бажано триматися вчителю-оратору, – соціальна або громадська.

Отже, невербальна культура вчителя залежить від дотримання ним таких норм: естетики руху й пози (відкритість пози; гарна, виразна постава; пряма, гармонійна, плавна хода; зібраність; витончені й прості рухи; органічні, стримані, доцільні, ретельно обдумані жести); міміки, що відповідає характеру мовлення (виражає впевненість, схвалення, осуд, невдоволення, радість, байдужість тощо); відкритого, доброзичливого погляду в очі, який знімає

тривожність і страх у слухачів; постійного зорового контакту і посмішки; поставленого голосу і його модуляцій. «У звуці голосу, в очах і в усьому вигляді того, хто говорить, увиразнено не менше красномовства, ніж у виборі слів» (Ф. Ларошфуко).

Таким чином, синкретизм риторичної культури вчителя становлять: високий рівень освіченості й професійні знання; таланти, натхнення і майстерність; комунікативна культура (уміння встановлювати гуманістичні, особистісно-орієнтовані взаємовідносини з учнями, колегами й батьками); логічна культура (дотримання логічних законів і системи доказів, недопущення логічних помилок), мовленнєва культура (володіння мовною системою, комунікативними якостями мовлення, позамовними засобами увиразнення, підсилення емоційності й механізмом інтонування); невербальна культура (дотримання норм невербальної поведінки: естетика руху й пози; органічні, стримані, доцільні, ретельно обдумані жести; відповідна характерові мовлення міміка; відкритий, доброзичливий зоровий контакт і посмішка; поставлений голос і його модуляції).

Запитання і завдання для самоконтролю

1. З'ясуйте, що єднає риторику з логікою.
2. Поясніть поняття «логічна культура» оратора.
3. З'ясуйте сутність поняття «аргументація». Назвіть види аргументації й аргументів. Проаналізуйте їх.
4. Поясніть сутність законів логіки (тотожності, протиріччя, виключення третього, достатньої підстави).
5. Схарактеризуйте систему логічних доказів (індукція, дедукція, авторитетне посилення, статистика, приклади, висновки тощо).
6. Назвіть та схарактеризуйте логічні помилки вчителя-оратора.
7. Назвіть умови встановлення взаємодії вчителя-оратора зі слухачами.
8. З'ясуйте перешкоди до встановлення контакту зі слухачами.
9. Назвіть мовні засоби встановлення контакту вчителя-оратора зі слухачами.
10. Назвіть причини недооцінювання невербального спілкування в академічних колах. Поясніть поняття «*невербальний імідж*» вчителя.
11. З'ясуйте поняття «*харизма*» оратора. Назвіть харизматичних ораторів минулого й сучасного.
12. Визначте роль психологічної паузи в ораторській діяльності вчителя.
13. Назвіть вади голосу вчителя.
14. З'ясуйте поняття «*інтонаційне багатство*» оратора. Схарактеризуйте граматичну, емоційну й стилістичну функції інтонації.

15. Складіть алгоритм «*Невербальна поведінка вчителя-оратора перед початком виступу*», поясніть значення кожного пункту алгоритму.
16. Порівняйте поняття «мовленнєва культура оратора» і «риторична культура оратора».

Література до 2 розділу

1. Бадмаев Б. Ц., Малышев А. А. Психология обучения речевому мастерству. Москва: Владос, 1999. 224 с.
2. Бацевич Ф. С. Основы коммуникативной лингвистики: підручник. Київ: ВЦ «Академія», 2009. 376 с.
3. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. Київ: Рідна мова, 1998. 475 с.
4. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 336 с.
5. Василенко В., Герман В. Академічна риторика: навчальний посібник для гуманітарних факультетів вищих навчальних закладів. Суми: ФОП Наталуха А. С., 2011. 276 с.
6. Власова О. І. Педагогічна психологія: навч. посібник. Київ: Либідь, 2005. 400 с.
7. Гарнер А., Пиз А. Язык разговора. Москва, 2000.
8. Голуб Н. Б. Риторика. Черкаси: Вид-во ЧНУ, 2003. 400 с.
9. Гузій Н. В. Педагогічний професіоналізм: історико-методологічні та теоретичні аспекти: монографія. Київ: НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2004. 243 с.
10. Куньч З. Риторичний словник. Київ: Рідна мова, 1997. 341 с.
11. Ивин А. А. Искусство правильно мыслить. Москва: Просвещение, 1990. 240 с.
12. Леонтьев А. А. Психологические особенности деятельности лектора. Москва: Знание, 1981. 80 с.
13. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
14. Сагач Г. М. Риторика: навч. посібник. Київ: Видавничий дім «Ін Юре», 2000. 568 с.
15. Сарапулова Є. Основи майстерності володіння увагою слухачів. *Дивослово*. 2002. № 3. С. 22-23.
16. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми. Полтава, 2008. 712 с.
17. Семенов О. М. Українська культуромовна особистість учителя: теорія і практика: монографія. Глухів: ГДПУ імені О. Довженка, 2008. 298 с.
18. Сербенська О. Культура усного мовлення: практикум: навч. пос. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 216 с.
19. Словник іншомовних слів / укл. С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. Київ: Наук. думка, 2000. 680 с.
20. Стахів М. Український комунікативний етикет. Київ: Знання, 2008. 245 с.
21. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001.
22. Томан І. Мистецтво говорити. Київ: Вид-во політ. літ-ри України, 1989. С. 145-208.
23. Формановская Н. И. Речевой этикет и культура общения. Москва: Знание, 1989. 191 с.
24. Чмут Т. К., Чайка Л. Г. Етика ділового спілкування: навч. пос. Київ: Вікар, 2002. 223 с.

РОЗДІЛ 3

Риторична культура вчителя в жанрах академічного красномовства

*Мистецтво навчання є мистецтвом пробудити в
юних душах допитливість і потім задовольняти її.
Найголовніше – прищепити смак і любов до науки,
інакше ми виховаємо просто віслюків,
навантажених книжковою премудрістю.*

А. Франс

3.1. ЛЕКЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЖАНР АКАДЕМІЧНОГО КРАСНОМОВСТВА

Академічне красномовство є особливим видом ораторського мистецтва, яке звернене не стільки до почуттів слухачів, скільки до їх розуму, і має на меті насамперед поширення знань, збудження інтелектуальної діяльності. До академічного красномовства належить і мистецтво читання лекцій.

Лекція є головним жанром академічного красномовства. Автор численних праць з риторики Н. Голуб наголошує, що розуміння навчальної лекції як системного, доказового й аргументованого викладу матеріалу з чітко вираженими дидактичними й виховними цілями, як способу популяризації знань дає підстави визначати роль учителя (викладача) у лекційному процесі як оратора, пропагандиста досягнень певної галузі науки, техніки чи мистецтва. З огляду на те, що пропаганда науково-технічних знань – це вид ораторського мистецтва, а виголошення публічної лекції – професійний обов'язок учителя (викладача), лекцію доцільно розглядати з урахуванням елементарних вимог класичної і галузевої риторики [4, с. 231].

Хоча лекція є переважно формою навчання у вищій школі, вона використовується і в середній школі, особливо в старших класах, і в середніх спеціальних навчальних закладах. Ось чому майбутній фахівець повинен знати типи, структуру лекції, її завдання, способи досягнення найбільшого ефекту.

Лекція – дуже давній вид красномовства, бере свій початок з античності, розвинулася в середні віки й дожила до нашого часу. Може виникнути питання: чи потрібна лекція тепер, у час інтенсивного книгодрукування, існування підручників, посібників, Інтернету? Відповідь поки що одна: потрібна, але така

лекція, яка не є копією одного підручника, одного посібника. О. Семеног констатує, що студенти вищої школи часто невдоволені лекційним викладанням: «лектор знає предмет на рівні підручника десятирічної давнини; лекція подається лише у форматі інформаційних повідомлень, у лекції відсутнє авторське ставлення до презентованої інформації» [15, с. 358]. Згідно з дослідженням, проведеним російським ученим М. Волохонською, 80 % студентів асоціює поняття «лекція» зі словами «нудьга», а взаємодію з викладачем і взагалі навчання 50 % респондентів оцінюють як нудний процес. Водночас опитування викладачів показують: більшість продовжує вважати інформаційну передачу знань основою лекції.

«Якою ж має бути університетська лекція? – розмірковує О. Семеног. – Її збереження в навчальному розкладі вищого педагогічного навчального закладу – це данина традиції чи методологічна й організаційна основа всіх форм навчальних занять? Тенденції до ускладнення комунікативних завдань спонукали заміну первинного значення (від латинського «lectio» – «читання») на «говоріння» і вимагають пошуку науково обґрунтованих підходів до побудови й оцінки ефективності лекцій. Ефективною формою педагогічної взаємодії, співпраці, співтворчості й взаємозбагачення виступає освітній діалог особистостей, але чи відбувається такий діалог на лекції і чи стимулює він інтелектуальну діяльність студента? У вищій школі ще доволі очевидний пріоритет педагогічного впливу над педагогічною взаємодією; перевага монологічних форм і методів над діалогічними; недооцінка духовно-моральних цінностей навчальних курсів у виробленні системи переконань і ціннісних орієнтацій [15, с. 358].

Вважаємо, що справжня лекція є завжди плодом міркувань лектора над матеріалом, узагальнення прочитаного в різних джерелах, виявом власної думки щодо певного наукового факту чи проблеми. Лекція оперативніша за підручник: лектор має змогу висловити такі думки, які ще тільки носяться в повітрі, є предметом наукових дискусій, а в підручник такий матеріал потрапляє з великим запізненням.

Сучасна методична наука подає такі різновиди лекцій: власне наукові (науково-теоретичні); науково-методичні (навчальні: настановчі, тематичні, оглядові, спеціального курсу); науково-популярні (лекція-огляд, лекція-показ, лекція-репортаж, лекція-бесіда, лекція-інструктаж, лекція-інформація, лекція-підсумок, лекція-спогад тощо).

Інноваційно-творча перебудова навчального процесу значною мірою впливає на характер форм, методів і засобів навчання, у тому числі й лекції. Досить продуктивними на сьогодні, як зауважує Н. Голуб, є такі її види: лекція-діалог, проблемна лекція, інструктивна; методологічна, узагальнювальна, бінарна, лекція з науковою структурою, лекція теоретичного конструювання, лекція із заздалегідь запланованими помилками, лекція-конференція, лекція-консультація, лекція-візуалізація, лекція-ділова гра тощо [4, с. 233].

За характером викладу матеріалу лекції можуть бути інформативними і проблемними. Інформативні лекції – необхідна складова частина навчального процесу, оскільки кожна дисципліна вимагає систематизованої, вміло поданої інформації. Є теми, які не можна подати інакше, як повідомленням певної суми усталених знань: наприклад, відмінювання іменників в українській мові; розряди числівників, ступені порівняння прикметників; правопис складних слів тощо. Подібні теми є в кожній галузі науки, їх зміст не вимагає обговорення.

У проблемних лекціях матеріал не подається в готовому вигляді, а формулюється проблема, яку розв'язують самі студенти з допомогою викладача, з його доповненнями й узагальненнями (наприклад: пропоновані зміни до правопису; калькування; кличний відмінок тощо). Викладений таким чином матеріал краще запам'ятовується, слухачі одержують моральне задоволення, відчуючи і свою причетність до вирішення певної проблеми.

***Академічна лекція** – це усний системний, доказовий, аргументований виклад науково-навчального матеріалу, теми, розділу, будь-якого питання з дидактично-виховною метою.*

Академічні лекції за своєю суттю є науково-методичними навчальними лекціями, що становлять систематичний виклад певної наукової дисципліни. У

навчальних лекціях, поряд з викладенням проблем даної науки, можуть повідомлятися уже відстояні, апробовані факти, характеристики певного явища. Важливою складовою частиною навчально-програмової лекції має бути огляд і коментар наукової літератури, підкреслення невирішених питань і проблем.

Академічні лекції поділяються на кілька *різновидів*: вступні (настановчі), тематичні, оглядові (підсумкові), спеціального курсу. У діяльності викладача (вчителя) особливе місце посідають вступні лекції, бо вимагають від нього пафосу – значного емоційного піднесення, натхнення, образності. Важливо захопити студентів не лише змістом навчального матеріалу, а й викликати інтерес до себе як до викладача, особистості, науковця, оратора.

Вимогами до успішної академічної лекції є такі: сучасний науковий рівень і насичена інформативність, переконлива аргументація, доступна й зрозуміла мова, емоційність, чітка структура й логіка, наявність яскравих прикладів, наукових доказів, обґрунтувань, фактів. Академічна лекція будується на *принципах* системності, цілісності, структурованості, інформативності, взаємопов'язаності між питаннями, що розглядаються, завершеності, результативності, відкритості, динамічності, наочності, зрозумілості (доступності). Готують лекцію, враховуючи принципи неперервності, фундаменталізації, гуманізації, інтегративності, технологічності, активізації співпраці, особистісно-орієнтованого, особистісно-діяльнісного, компетентнісного підходів.

Принцип доступності полягає в тому, що лекція має читатися зрозумілою для студентів мовою, незнайомі слова і терміни роз'яснюються, не варто перенасичувати лекцію «наукоподібними» термінами й модними іноземними словами. Р. Декарт переконував, що поясненням значень слів ви позбавите людство від половини його помилок. Текст лекції має бути логічним, простим і зрозумілим.

Принцип наочності реалізується засобами візуалізації (ТЗН, мультимедіа, роздатковий матеріал, схеми, планшети тощо). Що стосується лекцій у вигляді комп'ютерних презентацій, то при всій повазі до нового (таку лекцію можна

дивитися багатократно, вивчаючи деталі й подробиці графіків і таблиць) варто зберігати відчуття міри, – вважає О. М. Семеног. – «Жива» лекція усе ж більш ефективна [15, с. 358]. Ми погоджуємося з науковцем.

Успішна реалізація лекції залежить від багатьох *факторів* (дидактичних, методичних, психологічних тощо). Визначаючи лекцію як «цілеспрямований мовленнєвий вплив оратора на слухача, вплив на його розум і психіку», А. Міхневич радить звернути увагу на окремі психологічні аспекти: як людина засвоює інформацію? Чи можна керувати цим процесом? Як організувати і підтримати увагу слухачів на лекції? Як налагоджується контакт між оратором і аудиторією? Як триває увага, запам'ятовування, засвоєння знань? Якою є психологія властивостей оратора? У чому полягають і як можуть бути використані соціально-психологічні особливості різних аудиторій? [10, с. 29]. Саме над цими питаннями й мусить замислитися викладач-лектор.

Подаємо деякі *риторико-методичні вимоги* до лекції:

- лектор, виступаючи перед аудиторією, завжди мусить проголошувати щось вагоме й, по можливості, нове. Лекція повинна бути актуальною, змістовною й глибокою. Лише за таких умов оратора слухатимуть. Потрібно, щоб лектор ґрунтовно володів питаннями, про які наважується говорити. Поверховість і малоерудованість одразу ж помітні, й довіри в аудиторії такий оратор не викликає;

- лекцію треба викласти так, щоб слухачі зрозуміли, зацікавилися змістом. Важливою умовою цього є ораторська й педагогічна майстерність лектора, його мовленнєва культура. Треба вміло користуватися текстом лекції, не допускаючи неперервного монотонного читання, не відриваючись далеко від теми, не захоплюючись окремими подробицями й деталями;

- серйозними недоліками лекції вважаються шаблонність, переказ чужих думок без власної оцінки. Це вимагає від оратора певної відваги, сміливості у викладі власної позиції. Але одна лише власна позиція може інколи засвідчити про малокомпетентність промовця;

- типовими недоліками логіко-композиційної структури є нерівномірність складових частин лекції і відсутність зв'язку між ними; порушення логічної послідовності у викладі; декларативність і бездоказовість положень; намагання подати якомога більше матеріалу за короткий проміжок часу; теоретичні міркування, не підсилені відповідними ілюстраціями; відхід від основної теми; наявність зайвих деталей, що ускладнюють розкриття теми; відсутність чітких проміжних висновків тощо. Тому, готуючи текст лекції, необхідно зважати на такі принципи побудови, як стислість, компактність, послідовність, цілеспрямованість;

- лекція не повинна мати характеру дослівного, текстового, письмового стилю. Жива, імпровізована усна мова набагато легше сприймається і засвоюється слухачами, ніж письмова, книжна. Вона має бути літературно правильною, виразною, ясною, простою, образною, доступною. Стиль – лаконічний, конкретизований, предметний. Не треба «лити воду» й витратити дорогоцінний час на елементарні речі, другорядні елементи, дрібниці. Доцільно дотримуватися принципу: немає часу, щоб витратити час даремно;

- необхідно створювати оптимальні умови для конспектування. Значимі моменти, дидактичні одиниці доцільно виділяти інтонацією, зміною темпу, повторенням. Корисними під час лекції будуть рекомендації викладача типу: *цю тезу підкресліть; виділіть це поняття певним позначенням; це можна не записувати, послухайте* тощо. Зберігаючи оптимальний темп викладу, лектор має бути впевненим, що слухачі встигають конспектувати, розуміють і осмислюють почуте, не перенапружуючи свої зусилля до стресового стану;

- досить важливими є манера викладу, інтонація, жести, міміка, тональність, гучність голосу. Говорити слід достатньо гучно, щоб чули, і достатньо тихо, щоб слухали; ясно, просто, виразно, дохідливо, не монотонно, але й не «хвилеподібно». Необхідно пам'ятати, що слухачі не лише слухають зміст лекції, а й уважно спостерігають і оцінюють самого лектора. Треба бути належно й охайно одягненим, дотримуватися природних, невимушених поз, поводити себе щиро, доброзичливо, впевнено.

Отже, викладач-лектор повинен володіти логічною, психологічною, мовленнєвою, невербальною, полемічною й зовнішньою культурою. Академічна лекція має нести в собі не лише інформаційний, змістовий потенціал, а й соціально-педагогічний. Останнє вимагає від викладача високої педагогічної культури й професійної майстерності.

Підготовка лекцій – багатоаспектний, тривалий і складний процес. Відповідь досвідчених викладачів на запитання молодих колег «Як довго ви готувалися до лекції? – Усе життя». Це зумовлено, по-перше, дією поширеної істини: чим більше вчишся, тим глибше усвідомлюєш, що знаєш мало; по-друге, високою науково-педагогічною відповідальністю за ефективність навчального процесу і авторитет викладача (вчителя).

Як усяка розумова робота, підготовка лекції – процес творчий, і кожен використовує власну методику, але *етапи* – однакові: інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція.

Етап інвенції. На цьому етапі ми вибираємо тему лекції, складаємо план, збираємо матеріал.

Термін «тема» походить з грецької мови й означає те, що покладено в основу, фундамент. Теми академічних лекцій у ВНЗ чітко визначається навчальним планом, тому особливих проблем з їх формулюванням немає. Але лекція мусить бути аналізом важливих, мало досліджених проблем. Тому тему слід розуміти як проблему, завдання, яке треба вирішити. Лектор разом зі своїми слухачами повинні «перехворіти» проблемами, які вимагають уваги.

Обираючи тему, необхідно одразу ж з'ясувати для себе, якої конкретної мети ви прагнете. Адже тримати людей у напрузі можна й дві години, та вони можуть розійтися, знизуючи плечима: а що, власне, лектор нам хотів сказати? Тож треба мати настанову на загальну мету. Існують такі поняття, як тема «розкрита» й тема «не розкрита». Тема «розкрита», коли їй відповідає матеріал, коли основна думка лектора зрозуміла, коли вона доведена (за допомогою цитат, думок науковців, фактів, власної точки зору та ін.). Бажано, щоб тема мала точки зіткнення з іншими темами, апелювала до вже відомого слухачам. Не

сподівайтесь переконати всіх. Пам'ятайте слова Христа, що слова часом падають у ріллю або на скам'янілий ґрунт: багато знаних та мало обранців.

План – основа композиції лекції. За тлумачним словником, план – це взаємне розташування частин, коротка програма якого-небудь викладу. На різних етапах підготовки лекції складаються різні за метою й призначенням плани: попередній, робочий, основний. Часто план сприймається як щось сухе і вторинне, що обмежує свободу думки, але насправді він подібний до скелета, який несе на собі вантаж м'язів, шкіри тощо. Формувати план «з нічого» – неможливо; він визріває, коли назбираєш матеріал, вивчиш чужі думки, з'являться власні. У міру того, як вимальовується певна послідовність, твердішає й скелет лекції – план.

Матеріал для академічної лекції повинен конденсувати власний і чужий досвід. Матеріалом з власного життя можуть бути: власні думки, наукові спостереження, пошуки тощо. Матеріал, що містить чужий досвід, – це, насамперед, статті, монографії, навчальні посібники, словники тощо. Якщо лектор власні аргументи підкріплює цитатами, то вони набувають більшої ваги. Крім того, цитати іноді допомагають влучно пояснити думку, зробити її більш конкретною, зрозумілою. Коли цитують чийсь думку чи спостереження, потрібно на це вказувати, тобто посилатися на джерело, з якого взято дану цитату.

Для того, щоб виступ перед аудиторією став вдалим, лекція має «визріти». Тому її буває дуже важко підготувати за короткий строк. Лекцію потрібно обдумувати у вільний час, ставити собі різноманітні запитання щодо змісту. «Готуватись – це значить думати, виношувати думки, згадувати ті з них, які вас особливо захоплюють, відшліфовувати їх, розташовувати у відповідному порядку, створювати свого роду мозаїку», – розмірковує Д. Карнегі. – Не намагайтесь сісти і підготуватися за тридцять хвилин. Не можна «спекти» виступ на заказ, як пиріг. Він повинен визріти. Виберіть тему ... обдумайте її у вільний час, виношуйте її, не забувайте ні вдень, ні вночі. Обговорюйте її з друзями. Зробіть її предметом бесід. Задавайте самі собі різні запитання з даної теми.

Записуйте на папірцях усі думки й приклади, які приходять вам у голову, й продовжуйте шукати. Ідеї, міркування, приклади будуть приходити до вас у різний час – коли ви у ванній, їдете до центру міста, чекаєте, щоб вам подали обід. Таким був метод Лінкольна. Цим методом користувались майже всі оратори, які мали успіх» (Д. Карнегі).

Лекція потребує ґрунтовної попередньої підготовки, й чим ґрунтовніша і повніша підготовка, тим солідніше, вагомніше виглядатиме виклад, а отже – і переконливіше. Усяка освіченість має загадкову властивість: чим більше людина знає чужих думок, тим самостійнішим стає її власне мислення, тим оригінальніша вона у поглядах, а значить – цікавіша для інших. Усі ці риси ріднять лекцію з науковим дослідженням, яке обов'язково базується на ґрунтовному вивченні питання.

Етап диспозиції. На цьому етапі ми обмірковуємо, структуруємо й записуємо лекцію. Після попередньої роботи, чітко продумавши план і логіку розвитку теми, лектор записує її у вигляді тексту, щось додаючи, поширюючи, а від чогось, можливо, і відмовляючись. Потрібно добре продумати композицію лекції, яка зовсім не обов'язково буде повністю збігатися з планом. Після запису потрібно уважно проглянути отриманий текст: проаналізувати, чи не втратилися логічність і доказовість думок, чи кожна теза підтверджена аргументами, чи не перевантажений текст цитатами й прикладами, чи немає зайвих матеріалів тощо.

Не обов'язково запис лекції повинен здійснюватися саме у вигляді детального конспекту; такий конспект потрібний перш за все початківцю. Конспект має свої вади: він заважає творчій активності оратора. Для оратора, що вже має певний досвід, зручніше записати майбутню лекцію у вигляді розширеного плану чи тез – це будуть так звані «опорні» фрази, відштовхуючись від яких він може побудувати лекцію.

Текст, що виникає в результаті всієї цієї роботи, може бути корисним і в майбутньому. Але оратор, який себе поважає, не читатиме навіть перед іншою аудиторією той самий текст: за час, що минув від одного виступу до іншого, може поглибитися його погляд на проблему, він пізнав чи прочитав щось нове,

зміняться соціальні обставини, виявиться новий аспект теми. Тож оновлення текстів – річ звичайна. Але добре, коли текст в основі своїй уже є.

Етап елокуції. Це робота над словесним вираженням лекції, під час якої оратор повинен забезпечити мовну виразність матеріалу лекції, що був підібраний і розташований на попередніх етапах. Ще античною риторикою були запропоновані такі критерії до словесного вираження лекції: правильність, ясність, краса, доречність.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день поняття правильності майже повністю переведене в площину культури мовлення. Правильність – це відповідність лекції мовним нормам. Доречність передбачає насамперед вибір лектором необхідних і оптимальних засобів мовленнєвого впливу. Вимога ясності й точності має також дуже важливе значення для оратора, бо лекція мусить бути доступною й зрозумілою слухачам. Здебільшого ясність є результатом вдалої роботи оратора на етапі інвенції, коли він для себе зрозумів сутність певного предмета. Теза й аргументи повинні бути сформульовані чітко та ясно. Оратор повинен бездоганно орієнтуватися в усіх термінах, які використовуються в тезі або аргументах. Особливо це стосується іншомовних, багатозначних мовних висловів і тих, які не мають чіткого загальновживаного значення. Оратор мусить уточнити кількісні, модальні й оціночні характеристики аргумента.

Інколи оратори використовують помилковий мовно-риторичний прийом – *«ускладнення мовних конструкцій»* – прийом, за якого для фіксації певних ситуацій, подій, предметів застосовуються складні для сприйняття й розуміння мовні вислови. Замість того, щоб говорити просто про складне, оратор говорить складно про просте. Спробуйте, наприклад, з'ясувати значення мовної конструкції одного з лекторів: «Другим семантичним варіантом суб'єктної синтаксеми є субстанціальна синтаксема у функції суб'єкта процесу, підпорядкована предикатам процесу».

Зазначений прийом має багато різноманітних форм: «безглуздий аргумент», «помноження аргументів» тощо. «Безглуздий аргумент» – це такий прийом, коли

лектор пропонує певний набір фраз, які не мають смислу. При цьому людина виходить з того, що аудиторія хоча їх не розуміє, але буде думати, що за ними щось криється. Особливо такий прийом спрацьовує тоді, коли слухачі соромляться зізнатися у своїй необізнаності в проблемі й роблять вигляд, ніби їм усе зрозуміло. «Помноження аргументів» – це такий прийом, коли оратор один і той самий аргумент повторює декілька разів у різних формулюваннях. У підготовлених аудиторіях використання вищезазначених прийомів під час лекції навряд чи буде викликати симпатії до оратора.

На етапі елокуції лектор повинен опанувати текст риторично: виділити місця, де необхідні психологічні або логічні паузи, подбати про мовні засоби, що виконують функцію контакту зі слухачами, – увести в текст дієслова *з'ясуємо, простежимо, розглянемо, охарактеризуємо, уточнимо, пояснимо, відзначимо, порівняємо, зіставимо; розмежуємо, продемонструємо* тощо.

Привернути увагу слухачів до змісту лекції можна за допомогою фраз *«Звертаю вашу увагу на такий важливий аспект...», «Вдумайтесь у зміст цього вислову...», «Звичайно, ви можете не погодитися з таким підходом, але...», «Мало кому на сьогодні відомий той факт, що...», «Багато хто з вас здивується, напевне...», «Дозволю собі звернути вашу увагу на той факт...», «Спробуємо разом з вами з'ясувати причини...»* тощо.

Важливо пам'ятати про способи інтеграції всіх частин лекції: когезію, ретроспекцію, перспекцію.

Когезія – один із способів інтеграції тексту, коли всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже сказаного, чи то натякає на те, що буде сказано. Забезпечують такий зв'язок мовні вислови: *таким чином, отже, по-перше, по-друге, наступне питання, проаналізуємо далі, очевидно, перейдемо до наступного, беручи до уваги, незважаючи на, з одного боку, з іншого боку, з'ясуємо в подальшому* тощо.

Ретроспекція – це відсилання слухачів до попередньої лекції. Тут оратор може посилатися не тільки на власні попередні виступи, але й на праці науковців або загальновідому інформацію. Ретроспекція може виражатися такими мовними

засобами: як ми знаємо, як ми розуміємо, як було сказано раніше, ми вже говорили про це, згадаймо, що було з'ясовано тощо.

Перспекція – це натяк на те, про що буде говоритися в наступних частинах лекції (майбутніх лекціях); забезпечується такими конструкціями: *детальніше висвітliamo це в наступному питанні; цю проблему розглянемо в наступній лекції; ця тема – предмет обговорення наступної лекції тощо.*

Щоб впливати на слухача, привертати й утримувати його увагу, зацікавити змістом лекції, надати мовленню образності, вишуканості, лектор повинен прагнути до краси лекції – її здатності досягати естетичного ефекту. І хоча метою академічної лекції є переконання аудиторії й вибір засобів виразності (риторичних фігур і тропів) повинен керуватися цією загальною настановою, але з метою образності доречно послуговуватися риторичними фігурами (паралелізм, риторичні запитання і звертання, повтор, пояснення, цитування, інверсія, еліпсис, передмова, попередження); тропами (порівняння, метафора).

У кінцевому результаті «тексту лекції повинні бути властиві строгість, об'єктивність, логічність і послідовність у викладі думок, точність формулювань, використання наукових синтаксичних стандартів, наявність термінологічної й абстрактної лексики, розмаїття стійких словосполучень, певна експресивна забарвленість, використання логічних засобів впливу і переконання, ілюстративність, як вербальна, так і графічна. Текстовий матеріал спрямований на формування асоціативного мислення і підвищення рівня рефлексії. Важливо, щоб дія лекційного матеріалу спонукала студента до подальшого занурення в текст», – переконує О. М. Семеног [15, с. 354].

Етап меморії. Це етап запам'ятовування лекції. Хоча в сучасній психології існує багато теорій пам'яті, риторику цікавлять насамперед три способи запам'ятовування лекції: механічний; логічний; мнемотехнічний.

Механічний спосіб запам'ятовування – це такий спосіб, основу якого складає багатократне повторення того, що треба запам'ятати. По суті, цей спосіб являє собою зубріння. Він найбільш неефективний, але інколи необхідний. Як

правило, подібне запам'ятовування відбувається без усвідомлення зв'язку між окремими елементами матеріалу.

Логічний спосіб запам'ятовування – це такий спосіб, основу якого складає усвідомлення смислового зв'язку між елементами матеріалу. Осмислене запам'ятовування ґрунтується на усвідомленні внутрішнього зв'язку між частинами лекції. Логічне запам'ятовування передбачає виконання двох умов: усвідомлення того, для чого потрібно запам'ятати матеріал; розуміння смислу того, що треба запам'ятати.

Мнемотехнічний спосіб запам'ятовування – це такий спосіб, який ґрунтується на тому, що матеріал переводиться в іншу знакову систему, в інші образи, які людині легше зберегти в пам'яті. Одним із провідних видів мнемотехніки є асоціативний спосіб запам'ятовування. Його завдання – створення асоціацій. Широка сітка асоціацій – це ключ до гарної пам'яті. Цей спосіб був відомий ще в епоху античності. Засновником мнемотехніки вважається давньогрецький поет Симонід. Йому належить думка про те, що для пам'яті найважливішим є розташування. Для цього в розумі потрібно тримати картину певних місць, які й будуть займати образи предмета, що треба запам'ятати.

Відомий оратор Цицерон про мнемотехніку писав: «...пам'ять на предмети – необхідна властивість оратора; і саме її ми й можемо укріпити за допомогою вміло розташованих образів, схоплюючи думки за цими образами, а зв'язок думок – за розташуванням цих образів» [16]. Оратор успішно користувався цим методом, який пізніше назвали *«римська кімната»*. Зокрема, перед виступом у сенаті він тренувався у себе вдома, проголошуючи промову й переходячи при цьому з однієї кімнати в іншу. Щоразу, коли він переходив до наступної думки, робив невеличку паузу й подумки поєднував відповідний розділ промови з певним кутком своєї оселі. А при виступі у сенаті він подумки повторював свій шлях по домівці і міг виголосити всю промову, не користуючись записами. Ефективність *«римської кімнати»* визначається функціями лівої та правої

півкуль головного мозку й принципами запам'ятовування. Цей спосіб вимагає чіткої структури й порядку, а також уваги й здатності відчувати.

Особливості пам'яті людини досить індивідуальні, тому кожний оратор, як правило, самостійно розробляє для себе оптимальну методику запам'ятовування, щоб його спілкування з аудиторією було успішним, а не стало суцільним читанням тексту. У будь-якому випадку однією із заporук вдалої діяльності оратора є постійне тренування пам'яті.

Лекторам-початківцям необхідно потренуватися в проголошенні лекції вдома – вголос чи "про себе". Це допоможе визначити час її звучання, орієнтуючись приблизно на 100-120 слів на хвилину (саме такий темп найбільш сприятливий для аудиторії). Дуже зручними помічниками тут є технічні засоби чи дзеркало. За їх допомогою ви можете оцінити себе ніби "збоку", розробити систему жестів, попрацювати над виразом обличчя тощо. «Перед кожним виступом слід подумки досягнути план лекції, так би мовити, упорядкувати свої матеріали. Коли лектор усвідомлює, що добре пам'ятає все те, про що має говорити, це надає йому бадьорості, певності себе та заспокоює...» [7].

Кращому запам'ятовуванню лекції сприяють чіткість структури, ясність та стислість викладу, образність мовних конструкцій, а на етапі виголошення ці компоненти сприяють кращому засвоєнню аудиторією.

Етап акції. Етап виголошення лекції – найвідповідальніший етап, бо невдале виголошення може звести всю попередню роботу нанівець, ніби ілюструючи відоме українське прислів'я: вміла готувати, та не вміла подавати. Кафедра чи стіл – безжальні, за ними лектор оголений більше, ніж на пляжі, – вважає Г. Сагач [14].

Для того, щоб аудиторія найкраще могла зосередитись на лекції, оратору варто зважити на своєрідні *періоди уваги*, які дорівнюють приблизно 15 хвилинам. Це означає, що увага слухачів значно знижується до 15, 30 та 45-ої хвилини тощо. Тому у ці моменти оратор має надати можливість аудиторії «відпочити» (зробити паузу, завершити розгляд певного питання, зробити ліричний відступ тощо). Оратор при виголошенні лекції повинен також

враховувати загальні *особливості людського сприйняття*, до яких належать «ефект рамки»; «магічне число».

«Ефект рамки», або «закон межі», – ефект, суть якого полягає в тому, що найкраще запам'ятовується початок і кінець лекції. На вступ і завершення лекції відводиться разом, як правило, від 10% до 30% загальної тривалості виступу. Тим не менш приблизно 80% загального враження від самого оратора та його лекції визначається саме цими частинами, при цьому від вступу залежить більше. Тому перші й останні фрази мають бути ретельно продумані оратором. Цицерон писав, що майстерний оратор поставить найбільш важливі доводи частиною на початок, частиною в кінець, а між ними вставить слабкі.

«Магічне число», або число Міллера (7 ± 2), характеризує обсяг оперативної пам'яті людини. Саме таку кількість різних структурних одиниць інформації ефективніше за все здатна схопити й зберегти оперативна пам'ять. На рівні лекції «магічне число» означає оптимальну кількість різних (повнозначних) слів у реченні. Встановлено, що найкраще сприймаються фрази з 9-13 слів, а фрази, що складаються більше ніж з 30 слів, практично не сприймаються.

Пам'ятаємо пораду П. Клодея: треба говорити голосно, щоб тебе почули; треба говорити тихо, щоб тебе послухали. Виголошуючи лекцію, дотримуємося мовленнєвої, психологічної і невербальної культури.

Після виголошення лекції настає *релаксація* – аналіз і самоаналіз проведеної лекції, виявлення вдалив моментів і недоліків з метою самовдосконалення.

Структура лекції. Ще з античних часів виділяються три структурні моменти виступу: вступ (зацікавлення); основна частина (опис, оповідь, міркування); висновки (переконання). Такою ж будовою характеризується й академічна лекція.

Вступ. Від вступу багато залежить: чи подолає лектор хвилювання, заспокоїться й набуде впевненості; чи зуміє встановити контакт зі слухачами, чи зацікавить їх і приверне увагу. Вступ стосується слухачів, тому не повинен бути надто серйозним, надто сухим і довгим. Мета вступу – стисло пояснити завдання лекції, налагодити контакт, стимулювати інтерес, привернути увагу слухачів.

Оратор, входячи до аудиторії, насамперед звертається до слухачів за допомогою етикетних формул. Момент початку лекції є найвідповідальнішим: який тон ви задасте, так і вона й «прозвучить». Універсальними прийомами вступу є: епіграф, цитата, яскравий приклад, діловий комплімент, проблемне запитання, апеляція до відомого джерела інформації, оригінальний виклад мети й завдань лекції тощо.

Можна, наприклад, почати лекцію прикладом з власного досвіду, з цитування чужої мудрості, крилатого вислову, з відомого афоризму. Інколи цитата може передувати тексту у вигляді епіграфа, наприклад: «Заговори, щоб я тебе побачив» (Сократ); «Красномовство – це служниця переконання» (Коракс).

Цікаво й ефектно почати з того, що на даний момент хвилює суспільство – скажімо, трагічні події на зразок стихійного лиха, або ж, навпаки, радісна звістка про важливі прогресивні перетворення. Це одразу ж встановлює контакт з аудиторією, справляє враження, що оратор живе тими ж думками й почуттями, що й усі присутні, отже, говоритиме про щось цікаве й важливе. Варто процитувати періодичний, радіотелевізійний чи інтернет-матеріал, приклад з книги, яка в усіх на вустах, з кінофільму. Так тема лекції непомітно «пов'яжеться» з настроєм аудиторії.

Можна, нарешті, почати просто з якогось влучного жарту, що одразу ж викликає людські симпатії. Жартівник є завжди начебто «свій». Психологи стверджують: той, хто жартує, звичайно відчуває душевний стан, цінності та тривоги аудиторії, її культурний код. Жарт знімає відчуження між людиною за кафедрою й тими, хто перед нею. Крім того, він фокусує увагу. Але важливо пам'ятати, що не варто перетворюватися на скомороха. Дотепність повинна бути інтелегентною й виражати повагу до слухачів.

Вступ-зацікавлення є лише підходом до теми, тому необхідно одразу ж, викликавши інтерес, сконцентрувавши увагу на проблемі, спрямувати слухачів у потрібне русло, перейти до основної частини.

Основна частина. Як режисер виводить на сцену дійових осіб і розставляє їх у відповідній мізансцені (коли завісу піднято, ми бачимо групу людей у

певному розташуванні, у певнім місці тощо), так і ми в основній частині «зав'язуємо» виклад матеріалу, розкриваючи суть проблеми за допомогою системи тез і логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами. При цьому потрібно нарощувати аргументацію поступово, щоб кожна наступна думка підсилювала попередню, а найсильніші аргументи зберігати на кінець – це забезпечить стійкий інтерес слухачів, дасть змогу підтримувати неослабну увагу аудиторії.

Завдання основної частини – утримування уваги слухачів, виклад матеріалу у логічній послідовності на підтвердження висунутої тези; формулювання власної думки (позиції), доведення її доказами.

Висновки. Наприкінці лекції необхідно узагальнити положення основної частини, підкреслити головну думку, окреслити тему наступної лекції, викликати аудиторію на дискусію, зосередити на самостійну, дослідницьку роботу тощо. Прийоми тут різноманітні й залежать вони в першу чергу від виду лекцій й мети оратора. Академічна лекція, як правило, закінчується логічними висновками й означенням теми наступного заняття; (мітингова промова чи проповідь – закликом; судова промова – зверненням до суду з закликом про справедливе рішення справи тощо).

Висновки – підкреслення правдивості висунутої тези; формування мотивів вивчати різні аспекти теми самостійно; інтрига проблеми на перспективу тощо.

Отже, сучасна академічна лекція характеризується критеріями науковості, логічності, єдності думки, змісту, нерозривності теорії і фактів. Ефективність лекції зумовлюється індивідуальним ораторським стилем лектора – його мовотворчою манерою, в якій повинні гармонійно поєднуватися логічні, психологічні, вербальні й невербальні складники спілкування, зовнішня культура, талант, натхнення і майстерність оратора, та атмосферою дискусії, установкою на спільну творчу діяльність.

3.2. ПРОМОВА В СИСТЕМІ РИТОРИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ВЧИТЕЛЯ

Аналіз наукових джерел, власний педагогічний досвід переконують, що важливу роль у формуванні риторичної культури вчителя відіграє вміння виголошувати промови на різні теми.

Учитель за покликанням мусить відноситися до тієї категорії ораторів, яких не можна не слухати, а для цього повинен пам'ятати народну мудрість: завжди знай, що говориш; добре тому жити, хто вміє говорити; умієш сказати, уміє і змовчати; яка людина, така й мова.

Саме в жанрі промови необхідно мудро поєднувати дві риторичні традиції: мистецтво переконання (за Аристотелем) і мистецтво говорити витончено (за Квінтіліаном). Промова – як історія кохання: розпочати її може кожен, а для її завершення потрібен майстер. Саме такими «майстрами» й мусять бути викладачі та вчителі – з ефективним мисленням, якісним мовленням, високою комунікативною культурою. У мистецтві виголошення промови актуальною залишається порада Цицерона: «найкращим оратором є той, який своїм словом і повчає слухачів, і дає насолоду, і справляє сильне враження».

***Промова** – це усний виступ із метою висвітлення певної інформації та впливу на розум, почуття й волю слухачів; характеризується логічною стрункістю тексту, емоційною насиченістю та вольовими імпульсами мовця [8].*

Промова як жанр риторики сформувалася в античності. Основоположник античної риторичної думки Аристотель усі промови поділяв на три типи: дорадчі, епідейктичні й судові. Це означало, що на той час риторична практика вже нагромадила достатній досвід для диференціації і класифікації промов і систематизації засобів досягнення ефекту від них.

Цицерон створив учення про *три види промов* – судові, дорадчі й похвальні, пов'язавши їх із трьома типами ораторів: перший тип ораторів, які мали «величну поважність думок і пишність слів», «здатні й готові хвилювати й полонити душі», досягали цього промовою «гладкою, стрункою й завершеною». Інші оратори (другий тип) досягали мети «промовою різкою, суворою, грубою,

незавершеною й незаокругленою». А між ними – «середній і начебто помірний тип промов», суміжний з обома, «тече єдиним потоком, нічим не виявляючись, крім легкості й рівномірності: хіба що щось вплете, як у вінок декілька бутонів...» [18]. На такій теорії Цицерона пізніше сформувалося вчення про три експресивні стилі: високий, низький і середній (помірний).

Кожний вид промов в античні часи мав загальну мету: для дорадчих промов – користь чи шкода, для судових – звинувачення чи виправдання, для похвальних – похвала або осуд.

Дорадчі промови були найпоширенішою, щоденною велемовністю. У таких промовах оратори давали іншим поради, пропозиції, оцінки, схиляли до своїх думок, спонукали до певних дій, вчинків або, навпаки, застерігали від небажаних думок, шкідливих дій, негідних вчинків.

Аристотель вважав, що метою дорадчої промови є користь, добро, благо. Благом є те, що відповідає вказівкам розуму, до чого прагнемо. Для людини благом є те, на що вказує її розум у кожному окремому випадку. Наявність блага робить людину спокійною й самозадоволеною. Благом є відчуття щастя. Людина відчуває щастя, коли володіє благами. А блага – це й доброчинності душі: щедрість, справедливість, мужність, поміркованість, великодушність, а також духовні блага й доброчинності тіла: здоров'я, краса, сила, пам'ять, розум, кмітливість. Ці блага породжують інші блага: славу, пошану, удачу. Саме життя є благом. Оратор має своїм красномовством сприяти йому, відвертаючи людей від поганого.

Судові промови – це звинувачувальні чи виправдовувальні промови в суді. Судові промови характеризувалися чітким формулюванням мети, переконливою аргументацією, знанням справи й ситуації, умінням знаходити аналогічні приклади, шукати найменші зачіпки, збільшувати або применшувати якийсь факт, передбачати розвиток подій, красномовством зворушливо впливати на судову владу. Джерела свідчать, що риторика почалася саме з судового красномовства у V ст. до н. е. в Давній Греції та Римі (зокрема в демократичній

державі Афіни), нагромадила великий досвід, витворилась у науку про захист закону, справедливості, демократії і гуманізму.

Епідейктичне (похвальне) красномовство поряд із судовим досягло великого розквіту ще в античній риторичі. У таких промовах прославляли, возвеличували особу, факт, подію або, навпаки, осуджували, ганьбили. Із занепадом демократичного ладу в Греції занепадає й політичне й судове красномовство, а епідейктичне продовжувало розвиватися ще інтенсивніше. Це був час другої софістики. У похвальних промовах прославляли минуле героїв, керівників, захисників. Майстрами епідейктичного красномовства були Аристотель, Перикл, Горгій, Ісократ, Демосфен, Цицерон та ін.

Аристотель ґрунтовно описав похвальне красномовство й те, що може бути предметом похвали. Насамперед – це прекрасне. Прекрасне, за Аристотелем, – це доброчинність, благо. Доброчинність дає можливість набувати блага. Вона містить справедливість, великодушність, розсудливість, мудрість, мужність, щедрість. Мужність важливіша в період війни, а справедливість – у мирний час. Справедливість – це коли кожний володіє тим, що йому належить за законом. Щедрість виявляється в тому, що люди не шкодують для доброї справи коштів. Розсудливість – це інтелектуальна доброчинність і т. ін. Прекрасним є усе справедливе, а справедливим – усе досконале. Почесне й прекрасне – близькі поняття, їх треба поєднувати і вихвалити. Аристотель вважав, що похвала припускає перебільшення, діянню треба надавати величі й краси.

На думку Цицерона, джерелом епідейктичних промов є оцінювання осіб, речей, предметів, подій. Уславляти треба достойне в людині: родовитість, красу, силу, вроду, розум, багатство, талант, щедрість, чесність. Особливо люблять люди слухати про доброчесності, які є благодійними для всіх, а не тільки для тих, кого прославляють. Високе виявляється в інтелекті, благородності почуттів і вчинків. Цицерон описав типи похвал для кожної доброчинності. Терпіння в нещасті, стійкість, гідність – це також предмет для похвал. Похвальна промова має не тільки переконати, а й захопити. Тому предмет похвал треба звеличити й ошляхетнити [18].

Похвальне красномовство було поширене і в культурі давньоукраїнського періоду – у Київській Русі («Слово про Ігорів похід» і «Слово про закон і благодать» митрополита Іларіона тощо).

Найвищого розвитку українська похвальна риторика досягла в Києво-Могилянській академії. Похвальні промови спудеїв, що називалися *панегіриками, ораціями* (у стародавніх Греції та Римі панегіриками вважалися надгробні похвальні промови, що прославляли подвиги померлого), були патріотичними, присвячувалися славетним гетьманам, козацьким ватажкам, політикам, ученим. Це були хвалебні відгуки, що виголошувалися на урочистих зібраннях.

Найбільшим майстром епідейктичних промов у Києво-Могилянській академії був Ф. Прокопович. На його думку, красномовство почесне й корисне, приємне й принаadne, воно захоплює людські душі, дає насолоду, тамує душевну спрагу. Ця сила «легко проникає в душу і відводить її звідки захоче, захоплює і жене куди хоче, робить якою хоче, викручує, обертає, зміцнює, запалює гнівом, хвилює обуренням, дотикає любов'ю, спонукає до сліз, розвеселяє, наповнює зворушенням чи страхом. Але ті самі емоції, якщо захоче, виконує й викорінює без зусиль.. Красномовство вважається і зображається як цариця всіх наук...» [12].

Восьма книга «Риторики» Ф. Прокоповича присвячена епідейктичним промовам і засобам, якими можна прикрашати промови. Він вважав, що коли хвалити якусь чесноту, то вона збільшується й зростає не лише в душі того, кого хвалять, а й у інших, і закликав їх до наслідування. Стиль похвальних промов – квітучий, дотепний, прикрашений незвичайними оповідками, порівняннями тощо. Похвальні промови дуже важливі й корисні, вони розвивають уміння бачити в людях гарне, створюють атмосферу довіри й доброзичливості.

Ф. Прокопович виділяв кілька типів похвальних промов залежно від того, кому, чому й з якої нагоди призначається промова: похвала особам і похвала речам. У похвальних промовах особам він радив враховувати п'ять основних джерел винайдення думки: 1) природа людини (тіло, душа, чесноти, пам'ять,

знання тощо); 2) доля особи – рід, слава предків, друзі, почесні; 3) рівень знань – де, коли, на кого вчилася людина, кого перевершила в знаннях; 4) вчинки й діяння (розумні, мудрі, сміливі); 5) обставини, які повинні сприяти величчю людини. У похвалах речам оратор показував їх красу і пояснював користь від них. Це могли бути похвали містам, краям, річкам, установам [12].

Проаналізовані види промов застосовуються і в сучасності, зокрема у вищій і середній школі. Загалом в академічному красномовстві виділяються промови:

- *епідейктичні* (похвальні, урочисті, вітальні) – з нагоди ювілею, свята тощо; присвячуються певній даті, пов'язаній з ушануванням окремої людини, групи осіб, урочистостям на честь подій з життя й діяльності організації, установи, закладу тощо.

- *євхаристичні* (подячні) – навчальному закладові, керівникові, викладачам, учителям при одержанні диплома, нагороди, звання, допомоги, подарунків тощо; термін походить з гомілетики (церковного красномовства), промову-подяку Богові називають євхаристією;

- *агітаційні* – під час обрання на посаду, рекомендації до присудження звань, нагород, під час конкурсів тощо, профорієнтаційна агітація.

Усі названі види промов мають спільні риси: змістовність, логічність і точність викладу, чітка структура, доступність викладу, яскравість, емоційність, образність. Головні вимоги до виголошення промови – це невимушеність (природність, розкутість спілкування); безпосередність (спілкування віч-на-віч); емоційність (збудження пристрастей за допомогою вербальних і невербальних засобів).

Промова має писемно-усну форму реалізації. На етапі виголошення підготовлений написаний текст має відчужитися від паперу і стати усномовним породженням. Настає зручний момент для мовної імпровізації. На виконавському етапі імпровізація неминуча, тому що прочитаний без неї текст не стане промовою, а буде читанням, яке створюватиме ефект штучності. Проте імпровізація буде вдалою тільки за умови ґрунтовної попередньої підготовки.

Етапи підготовки до промови (як і до будь-якого виступу) – інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція; будова – вступ, основна частина і висновки. «Усяка промова повинна бути складена, наче жива істота, – у неї повинно бути тіло з головою, ногами, причому тулуб і кінцівки повинні пасувати одне одному і відповідати цілому» – ця думка Платона є надзвичайно переконливою для якісної підготовки промови.

Початок промови повинен бути надзвичайно рішучим. Перша ж фраза має бути глибоко продумана, чітка, зрозуміла, підготовлена заздалегідь і добре вивчена. Не можна заминатися з першої ж фрази й задумуватися, з чого починати, – такого оратора аудиторія вважатиме некомпетентним. «Вступ до ораторської промови є те саме, що для тіла людського голова. Вступ є найпомітнішою й найвідчутнішою частиною. Через вступ оратор помалу закрадається в розум своїх слухачів і робиться абсолютним їхнім господарем» (Г. Гайар). «Кінець промови – розв’язання всієї промови. Кінець повинен бути таким, щоб слухачі відчули, що далі говорити ні про що» (А. Коні).

Надзвичайно важливою є елокуція промови, основне завдання якої – підбір мовних і виражальних засобів. Гарна промова має бути не просто розумною, змістовною, логічною, а й прикрашеною, оздобленою мовно-виражальними засобами, які залежать від теми, мети, аудиторії тощо.

Похвальна й подячна промови мають бути насичені урочистою, образною лексикою, фразеологією, вдалим афоризмами, яскравими тропами (епітети, порівняння, метафори, перифрази тощо), риторичними фігурами (вигуки, питання, звертання), стилістичними фігурами (антитеза, анафора, епіфора, еліпс, градація тощо), синтаксичними фігурами (полісиндетон, асиндетон, паралелізм тощо).

Зразком похвальної промови, в якій використано урочисті епітети-звертання, епітети й порівняння, численні метафори й перифрази, ампліфікацію, синтаксичний паралелізм тощо), вважаємо уклін-похвалу Полтаві Л. Мацько [9].

Уклін-похвала Полтаві

Боговибрана, благословенна Полтаво!

Уклінно вишановуючи твою історію, звіряємося у щирій любові всім обширом і глибинню незрадливого українського серця.

Історичні заслуги Полтави як осереддя українського непроминуці. Ми всі вирости з відчуттям того, що Полтава є столицею класичної української літератури. Полтава – животворна, відновна, торжествувальна, неповторна корона рідного краю – правдивим золотом сяє в духовно-інтелектуальному житті нашої країни, живить скарбами рідної землі, гріє душу чарами м'якої вимови, стелиться рушниками мудрих доріг Григорія Сковороди.

Полтава як щира молитва, як материнська пісня, як усміх Наталки і пісня Петра була, є і буде берегиною українського духу, храмом нашої віри і надії.

Полтаво-мати, що зростила гроно українських муз, шляхетна панно під вінцем любові, премилостива і всепрощenna добродійко! Хай не згірчить полин незгоди медів твоєї доброти і людинолюбства, хай яснє у віках зоря твоєї краси і мудрості, хай колоситься врожаєм українське поле, нехай вільно плине ріка нашої мови.

Гартуймо наш дух і волю до державного життя в Україні!

Л. І. Мацько

Узагалі, опис достоїнств міста – джерело глибокого патріотичного почуття громадянина. Елементи опису міста такі (за Ф. Прокоповичем): ім'я творця, засновника, стародавність, розміщення, вигляд міста, визначні містяни, митці, різні чесноти, сумні моменти, сучасний вигляд міста [12]. Наприклад:

Миргород – оаза для душі

Письменник Біл Брайсон писав: «Ніде, ні в якому місті світу, зірки не світять так яскраво, як у місті дитинства». До певного часу я ніколи не звертала увагу на такі деталі, допоки не опинилася далеко від дому. Лише зараз розумію, що вдома, у рідному Миргороді, зорі дійсно світять яскравіше. Багато хто захоплюється Львовом, Києвом, Харковом, Одесою. Для них ці міста-велетні – це справжній еталон, узірець досконалості та витонченості, краси й неповторності. Проте своє серце я раз і назавжди віддала місту дитинства.

Миргороді! У тобі – весь Всесвіт, усе найкраще, що тільки може створити природа й людина: смарагдові ліси, ошатний березовий гай, блакитноока річка Хорол, чисті світанки й романтичні заходи сонця, досконала архітектура, щирі й завжди привітні жителі. У тобі все просто, але в той же час вишукано, аристократично. Ти – символ спокійного, розміреного життя, а не шумної погоні за чимось невідомим, символ домашнього затишку та спокою. Для мене ти – колыска спогадів, мрій і сподівань, взірець мудрості й досвідченості. Скільки в тобі тієї первозданної краси та неповторності, яку не приховати за сірими багатопверхівками, туманними заводами й підприємствами!

Коли приїжджаєш в Миргород, час ніби зупиняється, а глибоко в душі виникає бажання жити й насолоджуватися цим життям, брати від нього все. Моє рідне місто – ніби джерело світової енергії й насаги, які може черпати для відновлення своїх запасів абсолютно кожний. Це місце для перепочинку від труднощів і проблем, ніби кононівські поля для М. Коцюбинського. Недаремно гості міста називають Миргород європейською здравницею, перлиною України, українською Швейцарією.

Україна багата на мальовничі місця, якими не можна не захоплюватися, проте я вже давно віднайшла оазу для своєї душі, власне багатство. Тож розквітай і слався, рідний Миргороді, у майбутніх роках!

Т. Різницька

Пропонуємо ознайомитися з подячною промовою рідному університету й з'ясувати мовно-виражальні засоби.

Подячна промова навчальному закладові

Коли світають зорі – шлях стає світлішим, коли є міцні дуби, що тримають небо, – молодим пагіnciaм рости просторіше, коли поруч відчуваєш дружнє плече – ідеши упевненіше. Коли є мудрі вчителі та наставники – працювати легше, адже є на кого рівнятися, є на кого покластися.

Я з великою пошаною, вдячністю й любов'ю вклоняюся Вам, вельмишановані викладачі та невтомні працівники Сумського державного педагогічного університету ім. А. С. Макаренка. Ви були й залишаєтеся для мене дороговказом, за яким зв'язую власні діяння, ви – те світло на шляху і та підтримка, без яких не впоратися Вашим духовним дітям.

Ваші серця пульсують любов'ю до рідного університету, до улюбленої справи, до колег і студентів, а розум і руки працюють задля розбудови та слави нашої Альма-Матер, тієї слави та визнання для себе не вимагаючи. Щире золото Ваших сердець не постаріло, не потемнішало з часом; життя Ваше, ставши частиною славної історії рідного університету, не перестало бути окрасою сьогодення. Ви жили й живете в ногу з днем новим, мислите по-сучасному й залишаєтеся взірцем для всіх нас.

Ви пройшли разом із нашим університетом через непросту історію. Ви чесно плекали у вихованців український дух, українське слово, любов до Вітчизни. Ви подарували багатьом любов до вчительських і дослідницьких теренів, показали високі зразки фахової педагогічної та наукової діяльності. Ви сприяли формуванню юних особистостей, від яких сьогодні залежить майбутнє українського народу, завтрашній день нашої Вітчизни.

Щиро дякую Вам за тепло сердець, бездоганне виконання такої відповідальної місії, як виховання молоді в дусі любові до рідного краю, до України та до людини як найбільшої цінності. Дякую за напружену, титанічну працю й бажаю міцного здоров'я, натхнення, приємних думок і спогадів, нових наукових і педагогічних ідей, Божого благословення на многії і прелюбії літа! Нехай доля не шкодує Вам своїх щедрот, а люди – теплих слів та визнання.

М. Кокадей

Агітаційна промова має на меті надихнути, переконати, викликати реакцію у відповідь. Основне завдання – щось роз'яснити, зорієнтувати в чомусь. Такі промови повинні містити необхідні фактичні дані, викликати психічне сприйняття, призводити до згоди. Звичайно обмежені в часі, бо торкаються одного питання, агітаційні промови мають мобілізуючий характер, звернені насамперед до емоцій, почуттів, уяви слухачів. Важливий психологічний вплив на слухачів досягається за допомогою використання яскравих образних засобів. Готуючи агітаційну промову, потрібно правильно й уповні враховувати особливості слухачів, бо знання аудиторії допоможе обрати найпереконливіші аргументи.

Агітаційні промови майже завжди є гостропубліцистичними, тому що в них є ствердження якоїсь ідеї, погляду, напрямку, позиції, а це неминуче означає

відсторонення інших позицій, якщо навіть вони й не називаються. Вираження позиції, особливо на великий загал слухачів, завжди потребує пафосу, який може виражатися по-різному: вдалими, «ударними» перифразами, порівняннями й зіставленнями, епітетами й метафорами, морально-етичними антитезами, ствердними запереченнями, повтореннями, гіперболами, актуалізацією окремих слів і виразів, влучних і дотичних до ситуації, оказіональним новотворенням, аритмічним синтаксисом, експресивним тонуванням тощо. Наприклад:

Магістратура чекає на вас!

Шановні студенти!

Сучасний світ надзвичайно стрімкий і динамічний, єдиним сталим багатством у ньому стають знання. Сьогодні для багатьох із вас необхідно переступити ще одну сходинку – обрати напрямок подальшого навчання та здобути диплом про повну вищу освіту. Дуже важливо в цей вирішальний період зробити правильний вибір на користь вступу до магістратури факультету іноземної та слов'янської філології, бо магістр філології – це фахівець нового рівня, мобільний і адаптований до сучасних швидкоплинних умов у динамічному світі. Народна мудрість говорить, що знання за плечима не носити. Тому досвід, освіта та практичні вміння, набуті в магістратурі, стануть надійним підґрунтям у вашому самотійному житті.

Ступінь магістра – знак високої фахової, наукової підготовки, а значить, і високого професійного потенціалу. Висока наукова підготовка є тим осердям, завдяки якому особистість набуває креативності, – здатності виявляти творчий підхід у професійній діяльності. Не секрет ні для кого, що диплом магістра надає можливість викладання не тільки в середній школі, а й у вищих навчальних закладах усіх рівнів акредитації. Це перспектива не тільки кар'єрного зростання, а й можливість особистої самореалізації на викладацькій та науковій ниві.

Станьте магістрантами, і ви зможете відчувати всі особливості викладацького життя, тому що вас очікує читання лекцій, проведення семінарів, наукових дискусій, участь у конференціях, захист наукової роботи – усі елементи магістерської практики. Але ви матимете гнучкий триденний розклад, тому не тільки наукою й навчанням буде зайнято ваш час, а й з'явиться реальна можливість працювати.

Не хвилюйтесь і вірте у свої сили, бо поряд із вами весь цей час будуть найкращі викладачі факультету – професіонали, для яких поняття «педагогічна етика» не порожній звук, а закон життя. Їхня місія – всебічно розвинена, конкурентоспроможна філологічна особистість, шліфування якої відбуватиметься під час викладання авторських магістерських програм і курсів.

Особливостями нашого факультету, що передаються від покоління до покоління, є глибока духовність, особлива інтелігентність, атмосфера творчості. Сьогодні ми додали б до цього переліку і перспективність освіти, яку дає наш факультет.

Упевнені, що в період глобальної кризи словесної культури потреба у високопрофесійних філологах буде стрімко зростати. Щиро переконані: у філології (отже, й у філологів) – велике майбутнє: і бізнес-кар'єра, і шлях науковця, і перспективи викладача, і можливість працювати за кордоном.

Тож аналізуйте й вирішуйте! Не вагайтеся! Зробіть правильний вибір!

Д. Пишна

Для вітальної (ювілейної, з певної нагоди) промови доречна пафосність, але вона не повинна переходити в заштамповану, нудну одноманітність. Слушними у вітальній промові будуть експромти й імпровізації, тактовні жарти й дотепне акцентування уваги слухачів на своєрідних рисах ювіляра, спогади про цікаві й маловідомі факти з його життя та діяльності. Форма й зміст вітальної промови, попри невимушеність і дотепність її викладу, повинні бути морально й етично виважені промовцем, щоб не образити ні ювіляра, ні його близьких, ні слухачів. Подаємо нижче зразки таких промов.

День рідної мови

Вельмишановні викладачі, дорогі студенти!

21 лютого за рішенням ЮНЕСКО в усьому світі відзначається Міжнародний день рідної мови. Це свято - повернення до нашої історичної пам'яті, а повертаючись до національного, ми повертаємося до себе. Це одне із свят, яке дає можливість кожному відчувати себе частиною великого народу.

Українська мова – це колективний твір сотень поколінь. Наше слово набирало сили на пергаментях Нестора Літописця, шліфувалося у творах Г. Сковороди, поглиблювалося під пером І. Котляревського, Т. Шевченка, І. Нечуя-Левицького, П. Мирного, М. Коцюбинського, І. Франка, Лесі Українки та багатьох інших видатних українців.

Сучасний світ знає, що державність мови є універсальною формою об'єднання людей в один народ. Це важливий чинник самовизначення нації, надійна основа розвитку країни. А головний рідномовний обов'язок кожного свідомого громадянина – працювати для збільшення культури своєї рідної мови, як заповідав І. Огієнко в «Науці про рідномовні обов'язки».

Бажаю Вам, щоб не тільки 9 листопада чи 21 лютого рідне слово було у вашій душі й серці, а мовна культура стала живодайним коренем культури розумової, високої, справжньої інтелектуальності.

Вітаю Вас, дорогі друзі, з Міжнародним днем рідної мови! Нехай рідне милозвучне слово, зіткане з ніжності й мужності, з тривоги і надії, з громів і з сонця, буде для всіх вас оберегом. Завжди пам'ятайте слова А. Франса, що немає магії сильнішої, ніж магія слів, зважайте на мистецьке переконання Л. Костенко, що душа тисячоліть шукає себе в слові, не забувайте філософську мудрість Гезлітта, що слово – єдине, що буде жити вічно.

Щастя Вам, добра, нових здобутків і перемог у стінах альма матер в ім'я України.

О. Кулікова

День української писемності

Дорогі українці, сини і доньки чарівної української землі!

У ці натхненні миті мимохіть зринає тепла думка: «Мабуть, не дарма саме листопад прийняв у свої обійми це величне свято мови». Ось повільно кружляє в повітрі й м'яким килимом лягає на землю осіннє листя. Це жовтаве, золоте, багряне листя нагадує шматочки постарілого від часу пергаменту, що зберіг у собі таїну давно минулих поколінь. Розгортаються сувої пам'яті – і бачимо: у тих літерах-символах, котрі викарбовані на пергаменті, закладений глибинний, сакральний зміст кожного слова нашої солов'їної мови...

Ідуть дощі, сніги посипають білим попелом землю – і тендітні листочки, що день тому ще тріпотіли життям на гілках, стають порохом часу. Невже така ж невтішна доля приготувана для трепетних літер і звуків нашої мови?

Молоде покоління, не стиснуте тягарем кріпаччини, не знекровлене трагічними масштабами світових воєн! Саме на нас покладено важливу місію: зберегти дзвінки голоси нашої мови, не дати відійти їм у небуття, немов торішньому листю.

Тож бажаю всім успіхів у цій нелегкій праці. Плекаймо рідне слово у своїх серцях, несімо його на вустах!

А. Машталер

З нагоди ювілею Н. П. Дейниченко

Шановна Наталіє Павлівно, дорогі колеги!

Сьогодні нас зібрала ця сучасна жінка – енергійна, темпераментна, життєрадісна, вольова, квітуча, вродлива блондинка, створена з ніжних променів сонця і пахоців троянди; великодушна, добросердна, по-материнськи чуйна колега-подруга; висококомпетентний науковець, викладач і наставник; безстрашна, бойова очільниця важливих кафедральних справ!

Ми щиро вітаємо Вас із ювілеєм і бажаємо неугасимої душевної молодості й творчого неспокою. Нехай Ваша плідна праця дає щедрі ужинки, а Ваше авторитетне слово завжди знаходить підтримку в колег. Нехай особиста нива колоситься рясним урожаєм людської вдячності.

З ювілеєм, дорога колего!

Л. М. Лиманчук

Під час виголошення промови велику роль відіграє невербальна культура оратора. Ознакою пафосу оратора є психологічна пауза, яка досить часто говорить без слів. Вона замінює слова поглядами, мімікою, випромінюванням, натяками, ледь вловимими рухами й багатьма іншими свідомими й несвідомими засобами спілкування. К. Станіславський вважав, що психологічна пауза спроможна замінити собою логічну, не знищуючи її. Вважаємо також, що привабливий публічний образ створює посмішка: надає впевненості в собі, створює враження успішності, є елементом публічної самопрезентації.

І насамкінець: люди слухають не промову, а людину, яка говорить з ними.

Таким чином, удосконалення ораторських вмінь і навичок під час вирішення складних завдань (як готувати й виголошувати промову; як оригінально розпочати й закінчити промову; як подолати страх перед аудиторією; як зацікавити слухачів; як підібрати доречні мовні й виражальні засоби; які методи аргументації обрати як найпереконливіші; як зробити промову емоційною тощо) призведуть до якісного зростання фахової майстерності у мисленнєво-мовленнєвій діяльності вчителя й формуванні його риторичної культури.

3.3. РИТОРИЧНА КУЛЬТУРА ДОПОВІДІ

Не менш важливу роль у формуванні риторичної культури викладача (вчителя) відіграє вміння готувати й виголошувати доповіді на різні теми. Погоджуємося з думкою О. Семеног, що для риторичної особистості доповідача притаманні «висока методологічна культура, фундаментальна підготовка, володіння секретами ефективного «живого» слова, «наукова іскорка», тонке відчуття наукового стилю, толерантність, наукова ерудиція, діалогова взаємодія» [16, с. 189].

Тож окреслимо роль доповіді як жанру риторики у процесі формування риторичної культури педагога: акцентуємо увагу на теоретичних аспектах жанру доповіді, аналізові етапів її підготовки, розглядові спільних і відмінних рис наукової доповіді як усного жанру й статті, кваліфікаційної роботи, монографії тощо як писемних наукових праць, за матеріалами яких виголошується доповідь, ураховуючи дослідження в цій царині Г. Онуфрієнко, О. Семеног. О. Сербенської та ін. [11; 16; 17].

Матеріали наукового дослідження (статті, низки статей, монографії, кваліфікаційної роботи тощо) можуть бути покладені в основу наукової доповіді (виступу, повідомлення), яка може бути виголошена на будь-якому зібранні фахівців – науковій конференції, семінарі тощо.

***Доповідь** – усний жанр академічного красномовства, що презентує матеріали наукового дослідження з певної теми.*

Етапи підготовки наукової доповіді – ті ж самі, що й під час підготовки лекції, промови (будь-якого жанру академічного красномовства): інвенція (винайдення), диспозиція (розташування), елокуція (словесне оформлення), меморія (запам'ятовування), акція (виголошення), релаксація (ослаблення напруження, аналіз і самоаналіз). Якою б прекрасною, відшліфованою не була стаття, монографія, кваліфікаційна робота тощо, це ще не гарантує її успішної усної презентації і схвального відгуку слухачів. Для цього необхідно володіти риторичною майстерністю. Вважаємо, що складовими елементами риторичної майстерності під час підготовки й виголошення доповіді є такі:

1. З'ясовуємо мету й завдання доповіді з урахуванням складу слухацької аудиторії; уточнюємо тему доповіді, яка має бути чіткою, зрозумілою, відображати зміст доповіді й зацікавити слухачів.

2. Визначаємо проблеми дискусійного характеру й принципи їх презентації, спрогнозуємо можливі запитання слухачів і готуємося до їх висвітлення під час доповіді чи обговорення.

3. Продумуємо оригінальну вступну частину доповіді (несподівану інформацію, що може здивувати слухачів, викликати інтерес до теми); показуємо важливість теми для слухачів; установлюємо психологічний контакт зі слухачами, створюємо ефект єдності думки; мотивуємо активність слухачів риторичними запитаннями або постановкою проблемної ситуації.

4. Слідкуємо, щоб основна частина була логічним продовженням вступу, розкривала суть питання, презентувала авторське бачення проблеми й спонукала слухачів до її обговорення, підтримувала їх інтерес, викликала задоволення в слухачів змістом і стилем мовлення. Висвітлюємо кожен аспект проблеми, добираючи відповідні аргументи, цифри, факти, цитати. Вживаємо конструкції: *прикладом може слугувати, розглянемо приклад, проілюструємо яскравими прикладами, проаналізуємо типові приклади, унаочнимо, візуалізуємо*. Пам'ятаємо, що кількість прикладів не має бути надто великою, а ілюстративний матеріал не повинен відвертати увагу від змісту. Продумуємо, в яких місцях доречно зробити «ліричний відступ» для зняття напруги й перепочинку слухачів (наприклад, цікавий факт з життя чи творчості науковця; філологічний анекдот, жарт тощо).

5. Лаконічно й однозначно, відповідно до мети доповіді формулюємо висновки, які повинні узгоджуватися зі вступом, свідчити про виконання поставлених завдань. Вживаємо конструкції: *таким чином, отже, у цілому, це дозволяє зробити висновок, у підсумку, у результаті, це свідчить про те, що...*

6. Здійснюємо стилістичне шліфування, пам'ятаючи, що доповідь – це різновид усного мовлення, отже, треба враховувати, що сприймання на слух має свої особливості. Текст повинен чітко ділитися на частини, що відбивають логіку

міркування. Речення мають бути прозорі за будовою – прості або складні з невеликою кількістю частин (не більше 2-3 одиниць). Не зловживаємо дієприслівниковими/дієприкметниковими зворотами, не загромождуємо без потреби речення однорідними членами. Не вживаємо розмовні слова, жаргонізми, суржик, просторіччя. Отже, перевіряємо текст на дотримання мовних норм.

7. Готуємося не до читання доповіді, а до її виголошення з опорою на текст.

8. Обдумуємо психологічний контакт зі слухачами: психологічні й логічні паузи, засоби концентрації і посилення уваги, ефективні прийоми контакту тощо. Контакт зі слухачами підтримуємо, використовуючи дієслова «співпраці»: *простежимо, з'ясуємо, схарактеризуємо, уточнимо, порівняємо, розмежуємо, продемонструємо, доведемо* та под. Посилити увагу слухачів до змісту доповіді можна за допомогою висловів *«Звертаю вашу увагу на такий важливий аспект...», «Вдумайтесь у зміст цього вислову...», «Звичайно, ви можете не погодитися з таким підходом, але...», «Мало кому на сьогодні відомий той факт, що...», «Багато хто з вас здивується, напевне...», «Дозволю собі звернути вашу увагу на той факт...», «Спробуємо разом з вами з'ясувати причини...»* тощо. Співпрацю зі слухачами посилять мовні засоби ретроспекції: *як ми знаємо, як ми розуміємо, як було сказано раніше, ми вже говорили про це, згадаймо, що було з'ясовано* тощо.

9. Дбаємо про чітку невербаліку: індивідуальний інтонаційний стиль мовлення (інтенсивність голосу, різнотемпова структура фраз, емотивні інтонами, інтонами важливості, різноманітність тональних рисунків, чистота і ясність тембру, гнучкість і сугестивність голосу – здатність впливати на емоції і поведінку слухачів); чітка поза – нескуте стояння за кафедрою чи столом із піднятою головою й розправленими плечима; прямий погляд; привітна посмішка; охайний зовнішній вигляд і доречні аксесуари.

10. Пам'ятаємо, що доповідь має бути чітко регламентованою. Стислі виступи розглядаються слухачами як більш розумні, правильні й правдиві. Говорити стисло – складна наука.

11. Після доповіді аналізуємо її змістову, наукову та інтонаційну наповненість, успіх чи неуспіх крізь призму сприйняття слухачами, ефективність прийомів контакту з аудиторією (проходимо етап релаксації).

Досить часто перед виступом доповідач відчуває страх, який необхідно подолати. Пропонуємо такі поради щодо *подолання ораторського страху*:

1. Перед початком доповіді: до місця виступу йдіть спокійно і впевнено, природно, без різких поворотів, не метушіться; на ходу не перебирайте папери, не поправляйте одяг, зачіску; не починайте говорити, не дійшовши до місця виступу; витримайте паузу, дайте аудиторії можливість подивитися на вас; заспокойтеся, охопіть зором усю аудиторію, знайдіть зручне, природне положення для рук, посміхніться – і починайте;

2. Під час доповіді: випромінюйте впевненість у собі, будьте виразними, енергійними, експресивними; підтримуйте зоровий контакт зі слухачами; під час виступу імprovізуйте; подбайте про пристойний зовнішній вигляд, позу, природні рухи та жести, суворе почуття міри і такту; слідкуйте за мовою свого тіла.

3. Пам'ятайте: налаштовують слухачів проти доповідача і руйнують контакт зарозумілість, демонстрація переваги, повчальний, менторський тон, зневага, зверхність, ухиляння від суті проблеми, ухиляння від запитань слухачів, порушення логіки й послідовності виступу, повтори, тривіальні думки, затягнення часу виступу тощо.

Писемні наукові праці (статті, монографії тощо) й доповіді за їх матеріалами мають спільні й відмінні риси. Спільні риси – науковість, аргументованість, інформативність (наповненість фактами, вміння з фактів вивести узагальнення, сформулювати основну думку, проблему, показати ступінь її вирішення в науці й підкреслити, які аспекти ще залишилися неvirішеними; наявність власного, можливо, й відмінного від загальноприйнятого погляду на питання); логічність, точність, структурованість (уміння виділити головну думку й провести її послідовно через всю доповідь, не забути про висунуту тезу, а обов'язково довести її за допомогою яскравих фактів;

побудова доповіді відповідно до законів логіки – вступ, основна частина, висновки); доступність, лаконічність (уміння поєднати науковий матеріал, інколи досить важкий для сприймання, з легким і доступним викладом за допомогою бездоганного володіння предметом доповіді, доречного вживання іншомовних слів, використання загальнонавчаної лексики тощо).

Відмінні риси: для писемних наукових творів важливим є чітка структура, цитування, посилання на джерела, відсутність образності та емоційності, ліричних відступів, оригінальних вступів і висновків, бездоганне мовне оформлення; під час доповіді важливо продемонструвати всі риторичні компетентності, красу живого наукового слова, інтонаційну виразність, наукову етику, вміння контактувати зі слухачами – діалогову взаємодію.

Педагог-доповідач повинен осмислювати й вирішувати питання дискусійного характеру, а саме: у чому полягає пафос доповідача; як підібрати доречні мовно-виражальні засоби; які методи аргументації обрати як найпереконливіші; яка роль імпровізації під час доповіді; які прийоми активізації уваги слугують встановленню найтіснішого контакту між доповідачем і слухачами; чи повинен доповідач бути емоційним; яка роль голосу, психологічної паузи, посмішки тощо тощо. Наголошуємо, що доповідь має писемно-усну форму реалізації. На етапі виголошення підготовлений текст має відчужитися від паперу і стати усномовним продуктом. На виконавському етапі неминучою стає імпровізація. Проте імпровізація буде вдалою тільки за умови ґрунтовної попередньої підготовки.

Отже, запорукою успішної доповіді є її науково-теоретична обґрунтованість, глибокий фактичний матеріал, власне бачення проблеми й висока риторична культура доповідача (логічна, психологічна, мовленнєва та невербальна). Якісне володіння мистецтвом доповідача вдосконалює ораторські вміння і навички педагога, сприяє зростанню його фахової майстерності у мисленнєво-мовленнєвій діяльності.

3.4. ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО ВЕДЕННЯ ДИСКУСІЇ І ПОЛЕМІКИ

Обов'язковим для сучасної ділової людини, особливо для педагога, є вміння компетентно обговорювати проблеми, доводити й переконувати, аргументувати, відстоювати свою точку зору й спростовувати думку опонента, тобто володіти полемічною майстерністю, мистецтвом спору. Мистецтво спору пов'язано з еристикою.

Термін «еристика» має давню історію. Він походить з грецької і означає «мистецтво сперечатися, полемізувати». Спочатку під «еристикою» розуміли сукупність прийомів, якими потрібно користуватися в суперечках, щоб одержати перемогу. У наш час значення цього терміна дещо змінилося. Еристика є інтегральним мистецтвом, що виникає на стику знань і вмінь, які формуються логікою, психологією, етикою й риторикою.

***Еристика** – науковий напрямок досліджень, що розглядає логічні, семіотичні, психологічні, риторичні, етичні тощо характеристики спору як комунікативного процесу; риторика діалогічного мовлення.*

Отже, предметом еристики є спір – комунікативний процес, в якому наявне активне ставлення до точки зору співрозмовника, що виражене в її критичній оцінці. Термін «спір» сучасні словники трактують як словесне змагання: обговорення чого-небудь двома або кількома особами, в якому кожна зі сторін обстоює свою думку, свою правоту; процес обміну протилежними думками.

У наш час теорія й практика мистецтва спору не втратила своєї актуальності. Новий комунікативний простір потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного й можуть відстоювати в активних комунікативних процесах власну позицію.

Проте культура сучасного спору іноді не витримує жодної критики. Співрозмовники не можуть чітко висловити свою позицію, побудувати аргументацію, ефективно розкритикувати позицію опонента, знайти елементарні помилки як у своїх висловлюваннях, так і у висловлюваннях опонента, не володіють прийомами ведення спору тощо. У зв'язку з цим оволодіння мистецтвом спору стає одним з актуальних завдань для широкого кола фахівців

(особливо педагогів), професійна діяльність яких пов'язана з впливом на людей через різноманітні види комунікацій.

У спорі беруть участь пропонент, опонент і аудиторія. *Пропонент* – учасник спору, який висуває, обстоює тезу, проблему. Без пропонента не може бути ані спору, ані аргументативного процесу, оскільки спірні питання не виникають самі собою, вони повинні бути кимось сформульовані й поставлені на обговорення. Пропонент може висловлювати власну думку або представляти колективну позицію з того чи іншого питання. *Опонент* – обов'язковий учасник спору, який заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, проблеми, яку висунув пропонент. Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у спорі. *Аудиторія* – колективний суб'єкт спору, який має свої переконання, позиції, точки зору з приводу питання, що обговорюється. Вона є основним об'єктом аргументативного впливу у спорі.

Оратори, які беруть участь у спорі, повинні володіти полемічною культурою.

Полемічна культура оратора – знання предмета дискусії, розуміння суті публічного спору і його різновидностей, дотримання основних вимог культури дискусії, умінь довести висунуті положення і відкинути думку опонента, ефективно використати полемічні прийоми тощо.

Процес спору знаходить своє виявлення в таких жанрах риторики, як дискусія, полеміка, дебати, суперечка. У педагогічній діяльності переважають такі жанри спору, як дискусія й полеміка, тому з'ясуємо їх мовно-риторичні особливості.

Дискусії походять зі Стародавньої Греції. Значну увагу їм приділяли Сократ, Платон, Аристотель, які були переконані, що пізнання й розкриття сутності проблеми не можливе без урахування думки іншої людини. «У суперечці народжується істина», – заповів нащадкам Сократ. Саме з тих часів відомий метод «сократівської бесіди» (питань і відповідей) – метод діалогу в пошуках істини, який став сенсом життя відомого оратора. Випробування іронією сократівських бесід пройшли його друзі, учні, постійні слухачі, шанувальники.

Дискусії Платона будувалися на основі розробки системи доказів (аргументів), використовувалися також ілюстрація, конкретизація за допомогою аналогії, фактів, пошуку суперечностей як супровідні методи дискусії.

У середньовіччі організатором дискусії був лектор, який обирав тезу й заперечення, готував питання для обговорення. Кожен із учасників дискусії підтримував тезу аргументами й відповідав на питання. У Києво-Могилянській академії Ф. Прокопович та інші викладачі риторики давали такі поради до проведення дискусії: глибоко вивчити питання, переконатися в його істинності, дослідити точку зору опонента; під час дискусії дотримуватися миру й спокою, простоти й щирості, скромності й дружньої прихильності, почуття міри й такту [12]. Такі поради вважаємо актуальними й сьогодні.

***Дискусія** (з лат. *discussio* – дослідження, розгляд) – це публічне обговорення певної проблеми, питання з метою досягнення істини.*

Завдання дискусії в сучасному розумінні – з'ясування й порівняння різних точок зору, знаходження правильного рішення спірного питання, досягнення певної згоди учасників щодо дискутованої теми. Дискусію можна також кваліфікувати як своєрідний спосіб пізнання. Навіть якщо учасники дискусії не приходять до спільного висновку, все ж таки взаєморозуміння між протилежними сторонами посилюється. На думку німецького поета Г. Гейне, під час дискусії «один алмаз полірує інший». У дискусії кожен учасник по черзі застосовує ті засоби переконання, які доступні іншій стороні і які вона визнає.

Оскільки будь-яка істина має кілька сторін, то щодо неї може бути багато різних суджень. Може виникнути полеміка.

***Полеміка** (з гр. *polemikos* – ворожий, войовничий, військовий) – це спір, в якому виявляється протистояння, протиборство сторін, ідей і думок; боротьба принципово протилежних думок з якогось питання, публічний спір з метою захисту, відстоювання своєї точки зору і спростування протилежної.*

Між полемікою й дискусією існує суттєва різниця. Якщо учасники дискусії, відстоюючи протилежні думки, намагаються дійти консенсусу, якоїсь єдиної

думки, знайти спільне рішення, встановити істину, то мета полеміки зовсім інша: отримати перемогу над супротивником, відстояти й захистити власну позицію.

Кожен із учасників полеміки застосовує ті прийоми, які вважає за необхідні для досягнення перемоги й утвердження власної думки, погляду, позиції. Прийоми, які застосовуються в дискусії та полеміці, повинні бути коректними, етичними. Існує ряд *полемічних прийомів*, які не виходять за межі допустимих норм, але в той же час дають педагогу, який їх знає, вагому перевагу.

1. Початкове визначення принципової позиції протилежної сторони. Це суттєво полегшить пошук потрібних аргументів, здатних переконати опонента.

2. Зіставлення висловлених опонентом тверджень з його фактичними вчинками. Використання цього прийому змушує опонента дотримуватися обережності у своїх висловлюваннях, що сприяє наданню йому протилежної аргументації.

3. Використання психологічних доводів. Наприклад, аргумент до слухачів, коли одна зі сторін прагне схилити присутніх при полеміці людей на свою сторону. Це чинить психологічний тиск на опонента. Також можна посилатися на загальновизнаний авторитет, який висловлювався з обговорюваного питання.

4. Застосування іронії та гумору. Такий прийом здатний зруйнувати навіть найміцніший захист, тому що будь-який з аргументів опонента може бути розвіяний влучним жартом.

5. Узяття ініціативи у свої руки, або атака питаннями. Якщо необхідно «розбити» аргументацію протилежної сторони, то потрібно ставити багато запитань, що обов'язково «оголить» слабке місце опонента, а якщо ні – то все-одно ініціатива буде в руках того, хто ці питання задає.

Дозволимо собі надати *поради* вчителям щодо культури ведення дискусії та полеміки.

Ніколи не дискутуйте з приводу тем, понять, що є аксіомами і не потребують доведення. Такі теми не дають простору, перспективи для розгортання думки, дискусія «захлинеється», опоненти не зможуть себе показати.

Уникайте полеміки про те, чого добре не знаєте. Слід обирати теми, що «потребують роботи думки» (Аристотель).

Пам'ятайте, що «будь-який спір буде успішним лише тоді, коли чітко визначений його предмет» (С. Ожегов), проте «найважче сперечатися ні про що, але саме в цих суперечках народжуються великі оратори, адвокати та політики» (С. Янковський).

На початку дискусії домовтеся про метамову (терміни, дефініції, поняття, категорії, класифікації, джерела тощо).

Не підмінюйте тему полеміки й не дозволяйте опонентові це робити, якщо сперечаєтеся чесно. Впорядкуйте спочатку всі питання теми й послідовно обговорюйте кожне, виділяючи результат одним реченням, а потім з цих речень сформулюєте висновки.

Продумайте короткі, точні й «ударні» тези й аргументи. Тези формулюються за принципом актуального членування речення: тема (дане) – рема (нове). Найкращими аргументами є доказові положення, точні факти і цифри, конкретні явища, події, сенсації, приказки, дотепи.

Ніколи не викладайте відразу всі положення, тези чи аргументи. Виберіть одне, але добре сформульоване положення. Послідовно додавайте тези й аргументи, але завжди майте про запас, що сказати.

Намагайтеся основні положення, поняття, дефініції, ознаки повторювати, підкреслювати в різних контекстах кілька разів для того, щоб ваша позиція запам'яталася й закріпилася.

Будьте уважними до опонента, суперника, конкурента, запам'ятовуйте не тільки те, що він каже, а й те, що казав раніше. Помітивши суперечність у його висловлюваннях, повертайтеся до раніше сказаного ним та вже забутого і методом сократівської іронії «заженіть у кут»: ставте запитання, поки він не стане сам собі заперечувати.

Не намагайтеся все заперечувати. «Звичка заперечувати є хворобою розуму, яка іноді шкодить серцю» (Е. Бошен). Використайте прийом умовного

схвалення, при якому можна погодитися з певними положеннями опонента. Станьте ніби на його позицію, але потім заперечте йому в найсуттєвішому.

Спростовуйте точку зору опонента трьома способами: спростовується теза, критикуються докази, доводиться недостовірність прикладів, фактів. Виявляйте принциповість, але не впертість, не допускайте переходу «на особистості».

Якщо дискусія чи полеміка публічна, не забувайте про слухачів, дуже шанобливо залучайте їх до паритету (*колеги знають.., слухачі підтвердять.., студенти пам'ятають...*).

Завжди починайте дискусію чи полеміку приємним і спокійним тоном, щоб був простір для підвищення тону, але ніколи не підходьте до межі, не зривайтесь на крик. Зробіть очевидну паузу і, якщо не зможете приємним, то хоча б байдужим тоном обов'язково завершіть полеміку (*на жаль, Ви мене не зрозуміли; шкода, що ми не домовилися; це втрата для мене, як, можливо, і для Вас; продовжимо розмову наступним разом; шкода, що ніхто з нас не переконав іншого*).

У розпалі полеміки, коли можуть злетіти з вуст недобрі слова, негайно зупиніться. Уникайте ситуацій «з'ясування стосунків». Пам'ятайте, що після будь-якого конфлікту з опонентом доведеться налагоджувати стосунки; «У суперечках як на війні: слабка сторона розпалює вогнище і влаштовує сильний шум, щоб супротивник вирішив, ніби вона сильніша» (Д. Свіфт); «Хто роздуває полум'я сварки і ворочає головешки, той не повинен скаржитися, що іскри потрапляють йому в обличчя» (Б. Франклін); «Як тільки ми відчули гнів під час суперечки, ми вже сперечаємося не за істину, а за себе» (Т. Карлейль).

Будьте завжди готовими не тільки до кроку вперед, але й до кроку назад, не соромтеся вибачитися, перепросити, бо «обережність у словах вища за красномовство» (Ф. Бекон); «Повага до чужих переконань є не тільки ознакою поважності до особистості, але й ознакою широкого розуму» (С. Поварнін). Заспокойте себе тим, що, добре підготувавшись, ви іншим разом надолужите втрачене.

Продумайте тактику відступу, відкладання на потім – на випадок неуспіху чи поразки (*сьогодні справді ще не час, але...; ми до цього ще повернемося іншим разом, а зараз...; ви самі з часом переконаєтеся...*). У разі поразки поведіться гідно й скажіть: *хотів переконатися в тому, що Ви фахівець; Ви змогли мене переконати; я поступаюь Вам, залишаючись при своїх переконаннях; і все ж аргументи не вичерпані тощо*). Пам'ятайте про ввічливість і навіть тоді, коли програєте полеміку. Програвайте красиво – це також одна з ваших перемог.

Пам'ятайте про мовний етикет. Дотримуйтесь витримки й доброзичливості. Під час дискусії не забувайте кілька разів звернутися до опонента (*на ім'я, ім'я і по батькові, шановний друже, мій опоненте тощо*), перепросіть, запропонуйте щось, висловіть свої наміри в бажальній формі (*я б хотів почути; чи міг би я запитати Вас; повний перелік мовних кліше дискусії та полеміки пропонуємо в додатках до навчального посібника*).

Під час дискусії висловлюйте опонентам такі компліменти, запевнюючи їх у своїй повазі:

- Ви надзвичайно харизматичний оратор.
- Ви вразили індивідуальним ораторським стилем.
- Ви майстер аргументувати й впливати витонченим словом.
- Було цікаво слухати Вашу доповідь.
- Ви змогли переконати слухачів у правильності такого підходу.
- Вам вдалося переконати аудиторію. Вітаю вас!
- Ваш виступ приємно вразив.
- Ваша впевненість надзвичайно вплинула на слухачів.
- Ваша промова – це успіх!
- Ваша промова була надзвичайно впливовою.
- Ваша промова була насичена переконливими фактами, а приклади змусили замислитися.
- Ваше покликання – переконувати людей.
- Ваші аргументи були надзвичайно переконливими.
- Ваші емоції не могли не передатися слухачам.
- Ви природжений оратор!
- Ви прекрасно володієте аудиторією.
- Мало хто може зрівнятися з Вами в ораторському мистецтві.
- У Ваших словах стільки істини, що вони не залишать байдужою жодну людину.
- Представлений Вами матеріал став чудовим доповненням до виступу.
- Це була одна із кращих промов, яку нам доводилося чути.
- Як уміло Ви користуєтеся скарбницею античної і національної риторики.
- Як упевнено Ви тримаєтеся під час полеміки.

Отже, всі подані поради вважаємо своєрідними етапами формування полемічної культури вчителя, яка виявляється в умінні ведення дискусії та полеміки. І головне: «У світі існує тільки один спосіб узяти верх у суперечці – ухилитися від неї» (Д. Карнегі).

Запитання і завдання для самоконтролю

1. Назвіть риторико-методичні вимоги до академічної лекції.
2. Схарактеризуйте етапи підготовки й структуру академічної лекції.
3. З'ясуйте особливості трьох видів промов епохи античності.
4. Виділіть характерні особливості епідейктичних промов Ф. Прокоповича.
5. Окресліть мовно-виражальні засоби сучасних агітаційних і похвальних промов академічного красномовства.
6. З'ясуйте суть поняття «риторична особистість доповідача».
7. Проаналізуйте складові частини риторичної майстерності доповідача.
8. Схарактеризуйте прийоми подолання ораторського страху під час виголошення доповіді.
9. Поясніть спільне й відмінне між дискусією й полемікою.
10. Окресліть найважливіші етичні норми ведення дискусії та полеміки.

Література до 3 розділу

1. Білоусова Я. В. Формування риторичної культури студентів гуманітарних факультетів у навчально-виховному процесі: автореф. дис... канд. пед. наук. 13.00.01. Київ, 2004. 27 с.
2. Василенко В., Герман В. Академічна риторика: навчальний посібник для студентів гуманітарних факультетів вищих навчальних закладів. Суми: ФОП Наталуха А. С., 2011. 276 с.
3. Герман В. В. Промова в системі формування риторичної культури майбутнього філолога (з досвіду роботи). *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2016. № 1 (55). С. 60-66.
4. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі. Черкаси: Брама-Україна, 2008. 400 с.
5. Залюбінська О. Б. Педагогічні засади формування риторичної культури особистості. URL: <http://www.referat.allserver.ru/?i=4139736>.
6. Карнегі Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Москва, 1989.
7. Кони А. Ф. Советы лекторам. Искусство речи на суде. *Избранные сочинения в 2-х томах*. Москва, 1959. Т. 1.
8. Куньч З. Риторичний словник. Київ: Рідна мова, 1997. 341 с.
9. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
10. Михневич А. Е. Ораторское искусство лектора. Москва: Знание, 1984. 240 с.
11. Онуфрієнко Г. С. Науковий стиль української мови: навч. пос. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 392 с.
12. Прокопович Ф. Філософські твори: у 3-х т. Київ, 1979. Т. 1.
13. Сагач Г. М. Риторика: навчальний посібник. Київ: Видавничий дім «Ін Юре», 2000. 568 с.
14. Сагач Г. М. Живе слово лектора. Київ, 1989.
15. Семеног О. М. Університетська лекція у вимірах педагогічної дії. *Фахова практика вчителя-словесника* / О. М. Семеног, Л. О. Базиль, Т. І. Дятленко. Луганськ: Ноулідж, 2011. С. 349-359.
16. Семеног О. Культура наукової української мови: навч. пос. / за ред. Л. І. Мацько. Суми: СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2008. 252 с.

17. Сербенська О. Культура усного мовлення: практикум: навч. пос. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 216 с.
16. Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. Москва: Наука, 1972. 471 с.
19. Хоменко І. В. Еристика: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 280 с.

ПОБЛЕМНО-ПОШУКОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Існує три категорії ораторів: одних можна слухати, других не можна слухати, а третіх не можна не слухати
Архієпископ Меджи

1. Підготуйте виступ на тему «Сучасне потрактування риторичної особистості» й (за бажанням) оформіть його письмово. Поміркуйте, як ви виконали закон моделювання аудиторії, готуючись до виступу.

2. З'ясуйте, чи є тотожними поняття «риторика» й «ораторське мистецтво».

3. Обґрунтуйте ознаки, які визначають специфічність риторичної науки:

Риторика є комплексною наукою, оскільки...

Риторичі властивий певний універсалізм, оскільки...

Риторичі властива системність, що простежується, насамперед, у ...

Риторика є прикладною наукою за своєю спрямованістю, оскільки ...

Риторика як наука є морально зумовленою, оскільки ...

4. Поміркуйте, про неврахування якого закону риторики йдеться у вислові О. Бена «Неприйняття до уваги характеру слухачів зробить безплідними зусилля навіть великого таланту».

5. На які закони риторики скеровані вислови К. Вовенарга «Ясність – краса глибоких думок» та М. Карамзіна «Слова належать століттю, а думки – вікам»?

6. Перекладіть українською мовою вислови відомих людей про вимоги до мовлення оратора.

Точность слова является не только требованием здорового вкуса, но прежде всего – требованием смысла (Н. Чернышевский).

Под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания (Л. Толстой).

Пусть не мысль ваша ищет слова..., пусть слова покорно и услужливо предстоят перед вашей мыслью в полном ее распоряжении (А. Кони).

7. Сформулюйте власне тлумачення терміна «культура аргументу»; схарактеризуйте його складники.

8. Доберіть по 3-5 різних аргументів, щоб підтвердити чи спростувати думку: *«Талант оратора – це коштовність: чим більше праці вкадеш, щоб її відшліфувати, тим вона прекрасніша»*.

9. Складіть розгорнуту модель (теза – аргументи) вітальної промови до свята рідної мови (писемності, соборності, незалежності тощо).

10. Підготуйте виступ на тему *«Європейське майбутнє України»* або *«Український вибір»*, урахувавши психолого-педагогічні принципи організації взаємодії зі слухачами.

11. Висловіть *компліменти* колезі:

- у рецензії на наукову працю;
- до виголошеної промови;
- до проведеного заняття.

12. Висловіть *відмову* в співпраці за фахом (ситуацію змодельуйте самостійно).

13. Висловіть *поради* в діловому листі з питань мовознавства.

14. Укладіть короткий текст гумористичного *побажання* колезі до Дня студента.

15. Назвіть етикетні вислови-фразеологізми та вислови-речення, які використовуються в комунікативній ситуації *знайомства* з науковим керівником курсової роботи.

16. Назвіть усі вислови *звертання* вчителя до учня-старшокласника.

17. Висловіть *співчуття* в ділових стосунках з приводу неотримання гранту на навчання/роботу за кордоном.

18. Подайте у вигляді рекомендацій *«Правила невербальної культури вчителя-оратора»*.

19. Складіть понятійний апарат до складових елементів невербальної культури *«темп мовлення»*; *«техніка мовлення»*.

20. Проаналізуйте власну невербаліку й невербальну культуру колег; підготуйте висловити компліменти й побажання.

21. Підготуйте подячну промову навчальному закладу (факультету, кафедрі, викладачам тощо) для виголошення після захисту кваліфікаційної роботи на державних іспитах.

22. Підготуйте промову-похвалу рідному місту (селу).

23. Підготуйте агітаційну промову на тему *«Навчання в магістратурі – запорука фахового успіху»*.

24. Укладіть «цитатник» із порад ораторові-промовцю щодо його невербальної культури (за бажанням – оформіть у вигляді оригінального «подарунку» колегам).

25. Підготуйте доповідь за матеріалами власної наукової статті, надрукованої в збірнику наукових праць студентів чи магістрантів. Порівняйте статтю і доповідь, з'ясувавши відмінні ознаки написаного тексту й усного виступу.

26. Запишіть мовні конструкції для утримування уваги слухачів під час виголошення доповіді (вступ, основна частина, висновки).

27. Змодельуйте дискусію або полеміку (на вибір) на одну з поданих тем; застосуйте різноманітні полемічні прийоми, тези, аргументи, контраргументи:

Риторика в сучасних засобах масової інформації.

Політичне красномовство українських парламентарів.

Сучасні українські промовці й оратори.

Риторична криза в Україні: причини і наслідки.

Рекламна риторика й екологія Слова.

28. Здійснивши реферування наукової літератури до 1 (теоретико-поняттєвого) розділу власного кваліфікаційного дослідження, підготуйте виступ-огляд наукової літератури.

29. Підготуйте доповідь-захист кваліфікаційного дослідження. Продумайте наочні засоби зацікавлення слухачів під час захисту. Виголосіть доповідь, дотримуючись риторичної культури.

30. Розробіть авторську модель сучасного риторичного ідеалу вчителя, врахувавши методичні рекомендації:

1. З'ясувати суть поняття «риторичний ідеал».

2. Сформулювати гіпотезу дослідження, зібрати й систематизувати матеріал.

3. Розробити анкети і провести опитування магістрантів, студентів, щоб виявити розуміння ними понять «ідеал», «риторичний ідеал», міркування щодо необхідності ідеалу і змісту моделі сучасного риторичного ідеалу вчителя.
4. Проаналізувати анкетні дані, оформити результати.
5. Запропонувати авторську модель риторичного ідеалу викладача.
6. Обрати форму презентації і представити мультимедійний проект.

31. Розробіть програму (мета, завдання, тривалість, характеристика групи учасників, методи обладнання, місце проведення тощо) та план-конспект тренінгу з риторики на одну з подих тем:

1. Гарний співрозмовник.
2. Я й аудиторія.
3. Взаємодія оратора й слухачів.
4. Техніка мовлення.
5. Міміка і жести викладача-лектора.
6. Ораторські секрети успішної акції (виголошення).
7. Мистецтво дискусії.
8. Харизма оратора.
9. Імпровізація в промові.
10. Інтонаційна виразність.
11. Логічні докази в промові.

32. Напишіть реферат на одну з поданих тем:

1. Риторична культура суспільства й особистості: проблеми і перспективи.
2. Ораторське мистецтво в професійній підготовці.
3. Особливості професійної риторики.
4. Риторика як гуманітарна наука.
5. Красномовство як мистецтво.
6. Риторика як феномен культури.
7. Історія російського красномовства.
8. Історія українського красномовства.
9. Вимоги до оратора на сучасному етапі.
10. Псевдокрасномовство.
11. Риторична етика: традиції та сучасність.
12. Риторичні методи аргументації.
13. Логічні аспекти культури риторичної комунікації.
14. Імідж оратора крізь призму риторики.
15. Риторична криза в Україні: причини і наслідки.
16. Рекламна риторика і екологія Слова.
17. Мовленнєвий етикет оратора.
18. Харизма оратора.
19. Мистецтво конструктивної полеміки.
20. Маніпулятивна риторика.
21. Формування риторичної культури особистості.
22. Мистецтво риторичної комунікації як органічна якість професіоналізму ділової людини.
23. Статус і своєрідність сучасної риторики.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Варіант 1

1. Роль ораторського мистецтва у фаховій підготовці вчителя й формуванні його риторичної особистості.

2. Структура академічної лекції.

3. Напишіть профорієнтаційну промову *«Працювати вчителем – це честь»*.

4. Виконайте тести:

1. *Продовжте речення: «Риторика – це...»:*

- А) Наука про правильну вимову та наголошення слів.
- Б) Емоційне ствердження чи заперечення якогось факту.
- В) Теорія ораторського мистецтва.
- Г) Відповідь, заперечення, зауваження одного з учасників діалогу іншому.
- Ґ) Наука про словниковий склад мови.

2. *Продовжте речення: «План виступу – це...»:*

- А) Повний письмовий виклад змісту виступу.
- Б) Слова та звороти, що означають поняття та явища певної галузі знання.
- В) Послідовність і взаємозв'язок тематичних частин виступу, зафіксованих у вигляді переліку ключових питань або суджень.

Г) Узагальнювальні думки, які мають лаконічну, відшліфовану мовну форму.

Ґ) Висновкові положення.

3. *Основним жанром академічного красномовства є:*

- А) Бесіда. Б) Лекція. В) Доповідь. Г) Реферат.

4. *Продовжте речення: «Лаконічність мовлення відображає...»:*

- А) Емоційність, натхненність, піднесеність мовлення.
- Б) Багатство словникового запасу оратора.
- В) Нормативність мовлення оратора.
- Г) Здатність говорити стисло, проте максимально зрозуміло.
- Ґ) Діалогічну форму спілкування поряд з авторським текстом.

5. *Продовжте речення: «Метафора – це...»:*

А) Троп, побудований на зіставленні двох явищ, предметів, фактів для пояснення одного з них за допомогою іншого.

Б) Троп, художнє означення, що виділяє й образно характеризує якусь рису певного явища, предмета, дії.

В) Троп, побудований на вживанні слів у переносному значенні на основі аналогії, подібності.

Г) Троп, для якого характерне перенесення ознак, властивостей людини (чи живої істоти) на неживі предмети, явища та абстрактні поняття.

Ґ) Троп, в основі якого лежить підкреслене перебільшення розмірів, рис, характеристик, ознак предмета чи явища.

Варіант 2

1. Риторичний ідеал класичної і сучасної риторик.

2. Вимоги до виголошення наукової доповіді.

3. Напишіть агітаційну промову *«Безперервна освіта – запорука фахового зростання»*.

4. Виконайте тести:

1. *Визначення поняття «етос» подано в рядку:*

А) Ця категорія визначає зразкову суспільну й особисту морально-етичну поведінку оратора.

- Б) Ця категорія покликана воедино представляти думку і слово.
 - В) Це інтелектуальне, вольове, емоційне устремління мовця (автора), яке виявляється і в процесі мовної комунікації, і в його продукті — тексті.
 - Г) Це риторичне поняття, що означає загальні місця у промові.
2. До жанрів академічного красномовства належать:
- А) Політична промова, політичний огляд, політичний виступ.
 - Б) Дебати, прокурорська промова, адвокатська промова, судова промова.
 - В) Наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція, реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна лекція, бесіда.
 - Г) Проповідь-повчання, проповідь-розповідь, бесіда-тлумачення.
3. Скільки років вивчали риторику в Києво-Могилянській академії:
- А) Упродовж усіх років навчання.
 - Б) Упродовж шостого року навчання.
 - В) Перший і другий роки навчання.
 - Г) Упродовж четвертого року навчання.
4. До якого виду ораторського мистецтва належить мітинговий виступ:
- А) Суспільно-політичного.
 - Б) Судового.
 - В) Богословсько-церковного.
 - Г) Академічного.
5. Який метод викладу матеріалу полягає в послідовному розгортанні подій від часткового до загального:
- А) Аналогічний.
 - Б) Індуктивний.
 - В) Концентричний.
 - Г) Дедуктивний.

Варіант 3

1. Основні поняття класичної риторики (логос, етос, пафос, топос).
2. Особливості наукового огляду літератури.
3. Напишіть агітаційну промову *«Навчання в магістратурі – крок до фахового успіху»*.
4. Виконайте тести:
 1. Визначення поняття *«комунікативні бар'єри»* подано в рядку:
 - А) Це поняття, що характеризує комуніканта стосовно позицій інших учасників спілкування.
 - Б) Це негативний результат спілкування, тобто таке завершення спілкування, коли його мета не досягнута.
 - В) Це груба помилка, допущена в спілкуванні, яка одразу ж робить подальше спілкування неефективним.
 - Г) Це типові труднощі, що виникають у спілкуванні людей у зв'язку з дією тих чи інших об'єктивних чи суб'єктивних причин і перешкоджають успішній комунікації, розумінню людьми один одного.
 2. Укажіть хибне твердження:
 - А) Виступ без плану можна порівняти з подорожжю без карти: невідомо, куди можна прийти.
 - Б) План виступу потрібен тільки ораторам-початківцям.
 - В) Гарним вважається такий план, який повно і послідовно розкриває тему, допомагає слухачеві зрозуміти логіку викладу.
 - Г) План виступу складається заздалегідь, а в процесі роботи над темою він коригується.
 3. Хибне твердження подано в рядку:
 - А) Не варто починати свій виступ із вибачень перед аудиторією.
 - Б) Не варто починати виступ одразу від порога.
 - В) Не варто починати свій виступ риторичним запитанням.
 - Г) Не варто розповідати анекдот чи випадок із життя, що не стосується теми виступу.
 4. Правильну думку подано в рядку:

- А) Висновки обов'язкові тільки для великих виступів.
- Б) Гумористичний висновок доречний у будь-якій аудиторії.
- В) Висновок-кульмінація завжди добре запам'ятовується слухачеві.
- Г) Вибачення перед аудиторією за недостатню підготовку до виступу покращує враження слухачів про оратора.

5. Яка з порад щодо використання наочного матеріалу є хибною:

- А) Чим більше наочних посібників ви використаєте, тим краще сприйметься ваша промова.
- Б) Важливо дібрати наочність оптимального розміру, щоб слухачі могли побачити все, що там зображено.
- В) Діаграми, малюнки, ілюстрації, фотографії, плакати, різні предмети показувати як підтвердження чи доповнення до пояснення основних положень виступу.
- Г) Щоб наочні посібники викликали інтерес, їх варто представляти лише тоді, коли про них говорите, а не розставляти перед аудиторією заздалегідь.

Варіант 4

1. Основні розділи класичної риторики (інвенція, диспозиція, елокуція, елоквенція, меморія, акція).
2. Особливості усної рецензії та усної анотації.
3. Напишіть подячну промову керівникові наукового дослідження.
4. Виконайте тести:
 1. Основоположними розділами класичної риторики є:
 - А) Інвенція, диспозиція, елокуція, елоквенція, меморія, акція, релаксація.
 - Б) Логос, етос, пафос, топос.
 - В) Невербаліка, тропіка, диспозиція.
 - Г) Елоквенція, етос, тропіка, елокуція.
 2. Сократ, Платон, Демосфен, Аристотель – знамениті оратори:
 - А) Київської Русі. Б) Росії. В) Давньої Греції. Г) Давнього Риму.
 3. Аристотель виділяв такі три види засобів переконання:
 - А) Цитування, умовивід, толерантність.
 - Б) Риторичне звертання, символ, порівняння.
 - В) Пауза, наочність, лаконізм.
 - Г) Логічні докази, моральні докази, емоційність.
 4. Вислів «Заговори, щоб я тебе побачив» належить:
 - А) Цицерону. Б) Аристотелю. В) Сократу. Г) Ф. Прокоповичу.
 5. Вислів «Немає магії сильнішої, ніж магія слів» належить:
 - А) А. Франсу. Б) Н. Трюбле. В) Б. Паскалю. Г) Ф. Бекону.

Варіант 5

1. Закони класичної риторики. Риторична формула.
2. Поняття риторичної особистості.
3. Напишіть подячну промову кураторові групи.
4. Виконайте тести:
 1. Продовжте речення: «Батьківщиною красномовства вважають...»:
 - А) Давній Китай. Б) Давній Єгипет. В) Античну Грецію. Г) Київську Русь. Г) Італію.
 2. Продовжте речення: «Основні думки виступу потрібно повторювати...»:
 - А) Завжди тими самими словами.
 - Б) Щоразу варіюючи їхнє мовне оформлення.
 - В) Пропонуючи слухачам їх записати.

Г) Пропонуючи слухачам повторити їх хором.

Г) Тільки один раз.

3. Який з текстів належить до академічного красномовства?

А) У нинішній Україні діє більш як 100 політичних партій. Можна сумніватися, що це дійсне обличчя демократії. Скоріше подібна дифузність свідчить про невпевненість перших кроків суспільства на шляху до свого політичного самовизначення.

Б) Політиків нині – як собак! І всі гризуться за владу. Скільки партій, питаєте? А біс його знає! І знати не хочу.

В) Сьогодні багато хто говорить від імені народу України. Лжепророків та вовків в овечій шкурі – більш ніж достатньо. Але, люди, розкрийте очі! Тільки одна партія серед численних політичних пройдисвітів справді захищає інтереси трудящих! Саме про неї й буде мова.

4. До якої форми красномовства належить текст?

Українська Національна Рада волею тих, що її задумали, призначена на цю службу нашому народові, є носієм великої ідеї свободи і незалежності у всій її величї й чистоті. Тому в умовах вільного світу ми твердо стояли (і будемо твердо стояти у найтяжчих умовах) на сторожі інтересів свого народу, як речники його самостійницьких прагнень, обстоюючи їх всюди і скрізь і за всяких обставин.

А в ситуації темряви, що нависла над нашою Батьківщиною, над мряковинням терору культивованої зради й витворюваної тяжкої депресії, наше призначення — бути маяком яскравим і непогасимим, маяком віри й рішеності, джерелом душевної наснаги для мільйонів.

Цьому служінню призначена Українська Національна Рада (Промова Голови Української Національної Ради достойного Івана Багряного при відкритті п'ятої сесії УНРади).

А) Соціально-політичної. Б) Академічної. В) Соціально-побутової. Г) Судової. Г) Церковно-богословської.

5. Продовжте речення: «Ясність мовлення оратора – це...»:

А) Насиченість виступу новими фактами, актуальними проблемами.

Б) Сміслова прозорість виступу, що забезпечує його зрозумілість, доступність у засвоєнні.

В) Уміння оратора спонукати слухачів до творчої діяльності.

Г) Мелодійність, плавність, інтонаційна виразність.

Г) Приховане глузування, засноване на називанні протилежних ознак.

Варіант 6

1. Античне академічне красномовство.

2. Вимоги до усного захисту наукової (бакалаврської, магістерської) роботи.

3. Напишіть подячну промову викладачам кафедри... .

4. Виконайте тести:

1. Продовжте речення: «Гумор – це...»:

А) Доброзичливе висміювання чийхось вад.

Б) Різке, принизливе висміювання.

В) Особливо дошкульна викривальна насмішка.

Г) Приховане глузування, засноване на називанні супротивного.

Г) Застосування лексики художнього зображення.

2. Які три основоположні категорії класичної риторики визначають як три важливі наукові критерії, успадковані й іншими філологічними (і не тільки) науками:

А) Етос, топос, пафос. Б) Логос, топос, пафос. В) Топос, логос, етос. Г) Логос, етос, пафос.

3. Автором творів про Сократа та софістів «Горгій», «Софіст», «Федр» є:
А) Демосфен. Б) Платон. В) Аристотель. Г) Цицерон.
4. Підготовка до виступу починається з:
А) Добору і вивчення літератури. Б) Складання плану. В) Написання тексту виступу.
Г) Моделювання аудиторії.
5. Першими сицилійськими риториками-логографами були:
А) Сократ, Платон, Демосфен, Аристотель.
Б) Гіппій, Коракс, Лісій, Горгій.
В) Сократ, Демосфен, Есхін, Платон.
Г) Цицерон, Квінтіліан.

Варіант 7

1. Поняття риторичної культури.
2. Вимоги до ораторської промови вчителя.
3. Напишіть подячну промову навчальному закладу.
4. Виконайте тести:
 1. Жанр «філіппіки» започаткував:
А) Аристотель. Б) Сократ. В) Квінтіліан. Г) Демосфен.
 2. Правильне твердження подано в рядку:
А) Оратор повинен вибрати одну людину в аудиторії і розповідати все їй.
Б) Під час виступу краще дивитися в одну точку, щоб не збитися з думки.
В) Під час виступу потрібно намагатися охопити поглядом одночасно всіх слухачів.
Г) Ораторові під час виступу краще орієнтуватися на 2-3 осіб в аудиторії.
 3. Укажіть хибне твердження:
А) Вступ потрібен для налагодження контакту з аудиторією і підготовки слухачів до сприйняття теми.
Б) У вступі варто використати найцікавіші приклади, щоб привернути увагу слухачів до проблеми.
В) У вступі можна говорити про проблему, якій присвячений виступ, сформулювати основні завдання, повідомити план, дати визначення ключових понять.
Г) У вступі можна наголосити на актуальності теми, її значенні для цієї аудиторії, сформулювати мету виступу.
 4. Найбільш вдалим є таке розташування оратора в аудиторії:
А) Оратор стоїть зліва (чи справа) аудиторії.
Б) Оратор ходить по аудиторії під час виступу.
В) Оратор сидить перед слухачами.
Г) Оратор стоїть перед слухачами.
 5. Укажіть позицію, де зазначено неправильну реакцію оратора на запитання слухачів.
А) Відповідати потрібно на всі запитання.
Б) Оратор повинен виявити увагу й повагу до всіх, хто поставив запитання.
В) Краща відповідь на запитання-капкан — гумор або іронія.
Г) Якщо ви не знаєте відповіді на поставлене запитання, проігноруйте його.

Варіант 8

1. Розвиток академічної риторики в часи Києво-Могилянської академії.
2. Логічні й психологічні засади ораторського виступу викладача (вчителя).
3. Напишіть вітальну промову колезі.
4. Виконайте тести:
 1. *Що з названого не є композиційним чи змістовим недоліком публічного виступу:*
 - А) Немає вступу або він надто затягнутий.
 - Б) Не використано жодної цитати на підтвердження головної думки.
 - В) Виклад матеріалу в основній частині не підпорядкований темі та головній думці виступу.
 - Г) Немає висновків.
 2. *У розділі «Інвенція» розробляються:*
 - А) Методи викладу, аргументи, тези.
 - Б) Риторичні фігури, тропіка.
 - В) Інтонування, техніка дихання і мовлення.
 - Г) Задуми, наміри, ідеї, гіпотеза майбутнього виступу.
 3. *Найкращими ораторами Давнього Риму вважають:*
 - А) Цицерона, Квінтіліана. Б) Сократа, Аристотеля. В) Горгія, Демосфена.
 - Г) Платона, Гая Юлія Цезаря.
 4. *Промови повинні будуватися за такою схемою:*
 - А) Вступ, виклад суті справи, виклад системи доказів, висновки.
 - Б) Виклад суті справи, риторичні звертання, висновок.
 - В) Логічні і психологічні докази, висновки.
 - Г) Вступ, докази, висновки.
 5. *Вислів «Красномовство є мистецтво управляти умами» належить:*
 - А) Демосфену. Б) Платону. В) Цицерону. Г) Сократу.

Варіант 9

1. Розвиток академічного красномовства доби Київської Русі.
2. Психологічна взаємодія вчителя-оратора й учнів. Принципи комунікативної співпраці.
3. Напишіть вітальну промову керівникові-ювіляру.
4. Виконайте тести:
 1. *Продовжте речення: «Видатні оратори Київської Русі – це...»:*
 - А) Демосфен і Цицерон.
 - Б) Іларіон, Кирило Туровський, Володимир Мономах.
 - В) Ф. Прокопович і Г. Сковорода.
 - Г) М. Ломоносов і Г. Кониський.
 - Г) Аристотель і Платон.
 2. *Продовжте речення: «Найчастіше у публічних виступах на суспільну тему вдаються до...»:*
 - А) Науково-навчального підстилю наукового стилю.
 - Б) Белетристичного підстилю художнього стилю.
 - В) Розмовно-побутового стилю.
 - Г) Ораторського підстилю публіцистичного стилю.
 - Г) Офіційно-ділового стилю.
 3. *До якої форми красномовства належить наведений текст? Він був сином мужика і став володарем в царстві духа.*

Він був кріпаком і став велетнем у царстві людської культури.

Він був самоуком і вказав нові світлі і вільні шляхи професорам і книжним ученим.

Десять літ він томився під вагою російської солдатської муштри. А для волі Росії зробив більше, ніж десять переможних армій.

Доля переслідувала його в житті, скільки лиш могла, та вона не зуміла перетворити золота його душі у ржу, ані його любові до людей в ненависть і погорду, а віри в Бога у зневіру і песимізм.

Доля не шкодувала йому страждань, але й не пожаліла втіх, що били із здорового джерела життя.

Найкращий і найцінніший скарб доля дала йому лише по смерті – невмирущу славу і всерозквітаючу радість, яку в мільйонів людських сердець се наново збуджуватимуть його твори.

Отакий був і є для нас, українців, Тарас Шевченко (І. Франко «Присвята»).

А) Парламентської. Б) Академічної. В) Соціально-побутової. Г) Судової.
Г) Церковно-богословської.

4. До церковно-богословського красномовства належить такий текст:

А) В економіці Урарту з найдавніших часів дуже велику роль відігравало скотарство. Прослідкуємо, як зростала ця роль протягом всього періоду існування урартійської держави.

Б) Немає людини праведної на землі, що робила б добро і не грішила, тому не клади свого серця на всякі слова, що говорять, щоб не чути свого раба, коли він лихословить тебе, знає бо серце твоє, що багато разів також ти лихословив на інших.

В) Нехай він задушиться моїми грішми, той лобуряка! Щоб його гаряча кров спила!

Г) Виборці, що підтримують комуністів, – це насамперед люди, котрі не можуть чи не хочуть позбутися сталінсько-брежнєвської ідеології. Вони є активною частиною суспільства й на вибори прийдуть.

Г) Не прагнучи обілити звинувачену Ч., звернемо увагу присутніх на обставини, що можуть певною мірою пом'якшити її вину. Перш за все, численні свідки твердять, що вона має вкрай неврівноважений характер і схильна до демонстративних афектів.

5. Продовжте речення: «Образність мовлення оратора – це...»:

А) Уміння говорити ясно, без ускладнень, надуманих образів.

Б) Здатність розглядати конкретні факти й явища, даючи їм чіткі наукові й політичні оцінки.

В) Наявність у виступі живих картин, які дають змогу не лише осмислювати почуте, а ніби сприймати почуттями – бачити, чути тощо.

Г) Логічна переконливість сказаного.

Г) Насиченість виступу новими фактами, актуальними проблемами.

Варіант 10

1. Риси, види й жанри академічного красномовства.
2. Мовленнєва культура вчителя-оратора.
3. Напишіть вітальну промову вченому ... з нагоди присвоєння наукового ступеня... .

4. Виконайте тести:

1. Визначення поняття «диспозиція» подано в рядку:

А) Це розділ риторики, призначення якого – допомогти оратору запам'ятати зміст промови так, щоб не загубити не тільки фактичну інформацію, а й образність, цікаві деталі.

Б) Це розділ, у якому розкриваються закони мовного вираження предмета спілкування.

В) Це розділ, призначення якого полягало в тому, щоб підготувати оратора зовнішньо і внутрішньо до виступу.

Г) Це розділ риторики, який визначає правила логічного розташування частин виступу.

2. *Заслуга Квінтіліана полягає в тому, що:*

А) Він уперше створив оригінальну систему навчання риторики.

Б) Він уперше написав історію красномовства.

В) Він уперше зобразив ідеального оратора.

Г) Він уперше відділив поетику від риторики.

3. *За яким методом виклад матеріалу здійснюється від загального до часткового:*

А) Індуктивним. Б) Дедуктивним. В) Ступінчастим. Г) Аналогічним.

4. *Метод евристичної бесіди першим запровадив:*

А) Горгій. Б) Сократ. В) Квінтіліан. Г) Платон.

5. *Правильна думка подана в рядку:*

А) Обираючи тему виступу, потрібно враховувати власну обізнаність, інтереси аудиторії та актуальність теми.

Б) Обираючи тему виступу, потрібно враховувати власні інтереси, інтереси аудиторії та наявність джерел для підготовки.

В) Обираючи тему виступу, потрібно враховувати актуальність і глибину дослідження проблеми в сучасній науці.

Г) Обираючи тему виступу, необхідно враховувати власну обізнаність, власні інтереси та актуальність теми.

Варіант 11

1. *Лекція як основний жанр академічного красномовства. Етапи підготовки до лекції.*

2. *Виразальні засоби риторики.*

3. *Напишіть виступ до Дня вчителя.*

4. *Виконайте тести:*

1. *Хибне твердження подано в рядку:*

А) Головний недолік будь-якого виступу – недостатня кількість прикладів.

Б) Головний недолік будь-якого виступу – порушення логічної послідовності у викладі матеріалу.

В) До недоліків композиції варто віднести перевантаження тексту теоретичними роздумами, брак доказів основних положень.

Г) Оратору не варто у своєму виступі висвітлювати дуже багато питань.

2. *Які з названих деталей свідчать про увагу слухачів до оратора:*

А) Погляди слухачів спрямовані вбік.

Б) Нахил слухачів в бік оратора.

В) Закинута нога на ногу, тіло нахилене назад.

Г) Малювання на папері сторонніх предметів.

3. *Укажіть позицію, де зазначена хибна думка:*

А) Представляючи гостя, потрібно розповісти детально всю його біографію.

Б) Представляючи гостя, необхідно зазначити, звідки він до нас приїхав.

В) Представлення гостя – це похвальне слово гостю.

Г) Про гостя потрібно сказати тільки те, що буде цікаво присутнім.

4. *Яке з названих положень не належить до головних вимог логіки усного виступу:*

А) Вимога чистоти мовлення.

- Б) Вимога визначеності, ясності.
 - В) Вимога послідовності.
 - Г) Вимога несуперечливості.
5. У розділі «Екологія» розкриваються закони:
- А) Побудови публічного виступу.
 - Б) Мовного вираження предмета спілкування.
 - В) Невербальної комунікації.
 - Г) Подолання опору аудиторії.

Варіант 12

1. Порядок і правила ведення наукової дискусії.
2. Сучасний український риторичний ідеал.
3. Напишіть виступ до Дня рідної мови.
4. Виконайте тести:
 1. Сократ збагатив практичну риторику:
 - А) Принципом «риторика – майстер переконання».
 - Б) Оригінальними підходами до політичної полеміки, еристики, розробив новий вид бесіди.
 - В) Переконанням, що «першою й основною умовою успіху оратора є жвавість».
 - Г) Поглядом, що «риторика – джерело влади».
 2. Найвидатнішими проповідниками і риториками-педагогами XVI-поч. XVII ст. були:
 - А) С. Полоцький, С. Яворський, Д. Туптало.
 - Б) Г. Сковорода, М. Довгалевський, П. Конюшкевич.
 - В) І. Гізель, Л. Баранович, І. Галатовський, А. Радивилівський.
 - Г) К. Туровський, І. Вишенський, Г. Сковорода.
 3. Вислів «Істина красномовства – це уміння сказати все, що треба, і не більше, ніж треба» належить:
 - А) М. Монтеню. Б) Ж. Лабрюйєру. В) Е. Юнгу. Г) Ф. Ларошфуко.
 4. Лаконічність мовлення відбиває:
 - А) Емоційність, натхненність, піднесеність мовлення.
 - Б) Багатство словникового запасу оратора.
 - В) Нормативність мовлення оратора.
 - Г) Здатність говорити стисло, залишаючись максимально зрозумілим.
 5. Тема виступу – це:
 - А) Роз'яснення, тлумачення, інтерпретація подій та фактів.
 - Б) Основна галузь роздумів оратора, у межах якої він добирає явища й факти, що розглядаються у виступі.
 - В) Послідовний перелік основних питань, висвітлюваних у виступі.
 - Г) Заклик, що емоційно визначає певне суспільне завдання.

Варіант 13

1. Роль невербаліки в діяльності вчителя-оратора. Класифікація невербальних засобів спілкування.
2. Основні критерії оцінювання ораторського виступу.
3. Напишіть виступ на тему «Красномовство є мистецтво управляти умами» (Платон).
4. Виконайте тести:
 1. Найпростішим визначенням риторики є таке:
 - А) Мистецтво переконувати.

- Б) Наука створення тексту.
- В) Теорія ораторського мистецтва.
- Г) Щоденне мовне спілкування в соціумі.

2. *Академічне красномовство – це:*

А) Ораторська діяльність науковця та викладача, що доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки.

Б) Виступ оратора, що виражає інтереси тієї чи іншої політичної сили або роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію.

В) Ораторські виступи юристів, підсудних та цивільних осіб у процесі розгляду судової справи з позицій законодавства.

Г) Проповіді, бесіди, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських конфесій.

3. *До жанрів академічного красномовства належать:*

А) Політична промова, політичний огляд, політичний виступ.

Б) Дебати, прокурорська промова, адвокатська промова, судова промова.

В) Наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція, реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна лекція, бесіда.

Г) Проповідь-повчання, проповідь-розповідь, бесіда-тлумачення.

4. *Риторика як навчальний предмет складається з таких частин:*

А) Історія, теорія, практика.

Б) Історія, теорія, практика, техніка.

В) Інвенція, диспозиція, елокуція, елоквенція, меморія, акція, релаксація.

Г) Етос, логос, пафос, топос.

5. *До якої форми красномовства належить текст?*

...Спинюся тепер на слові в сценарії. Що сценарист повинен робити із словом в ім'я життєвої правди? Чи мусить він залізати в шкуру недорікуватої людини і, зображуючи її, чревовіщати звідтіля такими словами, як «осьдечки», «отамечки» тощо, чи потрібне щось інше? Так, потрібне інше.

Якщо сценарист візьме на себе роль культурного перекладача, тоді він покаже робітника і селянина в кінематографії такими, якими вони є, а не такими, якими робить їх недорікувата мова.

Я проілюструю вам свою думку одним прикладом. Уявіть собі, що ви не знаєте болгарської мови і розмовляєте з болгариним, а перекладач у вас людина некультурна і нерозумна. Тоді у болгарина залишиться таке враження, що він розмовляв з дурнем. Навпаки, якщо перекладач культурний, з дуже багатим лексиконом, багатий думкою, то навіть деякі ваші мовні помилки він згладить і перекладе сказане вами так, що про вас залишиться гарне враження.

Отже, я вважаю, що лексикон нашого героя має бути індивідуалізований, але ні в якому разі не натуралістичний (О. Довженко. Лекція 13 грудня 1949 р.).

А) Парламентської. Б) Академічної. В) Соціально-побутової. Г) Судової. Г) Церковно-богословської.

Варіант 14

1. Паралінгвістичні й екстралінгвістичні засоби спілкування вчителя й учнів.

2. Зовнішня культура викладача (вчителя).

3. Напишіть виступ на тему «Кінцева мета красномовства – переконувати людей» (Ф. Честерфілд).

4. Виконайте тести:

1. *Логічні помилки в мовленні оратора – це:*

А) Неправильне наголошення, неправильна вимова, просторіччя.

Б) Підміна тези, недоведена основа доказу, об'єднання неспіввідносних понять, тавтологія, визначення через заперечення, поспішні висновки.

В) Канцеляризми, діалектизми, жаргонізми, вульгаризми.

Г) Каламбур, інверсія, еліпс.

2. Давньогрецьке слово «софіст» спочатку означало:

А) Митець, мудрець, талановита людина.

Б) Учитель філософії.

В) Платний учитель.

Г) Шахрай, фокусник.

3. У Києво-Могилянській академії риторичу викладали:

А) Іоаникій Галятовський, Григорій Сковорода, Феофан Прокопович.

Б) Іван Вишенський, Іоаникій Галятовський, Феофан Прокопович.

В) Стефан Яворський, Григорій Сковорода, Іоаникій Галятовський.

Г) Іоаникій Галятовський, Стефан Яворський, Феофан Прокопович.

4. Яким розділом риторичи передбачено вивчення статусу риторичи, її зв'язків з іншими науками:

А) Техніка. Б) Історія. В) Теорія. Г) Практика.

5. Укажіть хибне твердження:

А) Не варто намагатися підготуватися до виступу за один раз.

Б) Обдумуючи майбутній виступ, розбийте його подумки на невеликі логічно завершені частини.

В) Перед виступом потрібно добре сформулювати тему, оскільки від цього залежить правильність формулювання тези.

Г) Щоб підготувати гарний виступ, не обов'язково витратити багато часу, головне мати під рукою достатню кількість літератури.

Варіант 15

1. Культура мислення вчителя-оратора.

2. Мовленнєвий етикет вчителя-оратора в різних комунікативних ситуаціях.

3. Напишіть виступ на тему «Слово – найтонше доторкання до серця» (В. Сухомлинський).

4. Виконайте тести:

1. Призначення розділу «Меморія» – це:

А) Забезпечити мовне вираження промови.

Б) Підготувати оратора до виголошення промови.

В) Допомогти оратору добре запам'ятати зміст промови.

Г) Допомогти продумати, якими повинні бути рухи і жести.

2. Основою теорії Аристотеля була:

А) Історична аналогія, етична антитеза.

Б) Освіта і моральність оратора, вишуканість у мовленні.

В) Інтелектуальна насолода, яку має надавати оратор слухачеві.

Г) Проповідь-суперечка.

3. Закон моделювання аудиторії передбачає:

А) Вираження думки в дієвій словесній формі.

Б) Системну побудову програми впливу на аудиторію.

В) Аналіз якості та ефективності мисленнєво-мовленнєвої риторичної діяльності.

Г) Вивчення соціально-демографічних, суспільно-психологічних, індивідуально-особистісних ознак з метою забезпечення контакту з аудиторією в процесі виступу.

4. Вислів «Багато говорити і багато сказати не є те саме» належить:

А) Плутарху. Б) Горацію. В) Софоклу. Г) Цицерону.

5. Основні думки виступу потрібно повторювати:

- А) Завжди тими самими словами.
- Б) Щоразу варіюючи їхнє мовне оформлення.
- В) Пропонуючи слухачам їх записати.
- Г) Пропонуючи слухачам повторити їх хором.

ТЕСТОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ

Тест 1: Теоретичні засади риторичної культури

1. *Які аспекти охоплює поняття «риторична культура»?*
а) культура слухання, мовлення, міркування; б) культура мислення, мовлення, слухання; в) культура міркування, слухання, спілкування; г) високий рівень освіченості й професійні знання, культура мислення, мовлення і спілкування, невербальна й зовнішня культури, талант, натхнення і майстерність.
2. *Яка кількість античних традицій потрактування риторики вам відома?*
а) 2; б) 3; в) 4; г) 5.
3. *Кому належить потрактування риторики як мистецтва переконання?*
а) Плінію Старшому; б) Марку Тулію Цицерону; в) Аристотелю; г) Квінтіліану.
4. *Хто вважав, що риторика – це мистецтво говорити витончено?*
а) Феофан Прокопович; б) Аристотель; в) Демосфен; г) Квінтіліан.
5. *Оберіть античний риторичний ідеал:*
а) евристичний і софістичний; б) евристичний і сократівський; в) сократівський і софістичний; г) сократівський і цинічний.
6. *Яку назву мав давньоукраїнський риторичний ідеал?*
а) риторичний ідеал любові; б) християнський риторичний ідеал; в) риторичний ідеал милосердя; г) духовний риторичний ідеал.
7. *Для якого риторичного ідеалу є характерним постулат про те, що розум, почуття і волю треба виховувати на засадах добра, краси й гармонії?*
а) сократівського; б) давньоруського; в) американського; г) софістичного.
8. *Який риторичний ідеал характеризується нетерпимим монологічним мовленням, мовною агресією, владою на словом, підкоренням співрозмовника?*
а) софістичний; б) американський; в) тоталітарний; г) сократівський.
9. *Який риторичний ідеал нині є надто поширеним в українському суспільстві?*
а) давньоукраїнський; б) античний; в) американський; г) середньовічний.
10. *Оберіть основоположні поняття риторики:*
а) логос, етос, пафос, топос; б) інвенція, елокуція, логос, пафос; в) елоквенція, меморія, акція, логос; г) пафос, топос, логос, акція.
11. *Оберіть основоположні розділи риторики:*
а) логос, етос, пафос, топос; б) інвенція, диспозиція, елокуція, меморія, акція; в) елоквенція, меморія, акція, релаксація; г) пафос, топос, інвенція, диспозиція.
12. *Яка категорія представляє єдність думки та слова?*
а) етос; б) пафос; в) логос; г) топос.
13. *Яка категорія визначає зразкову суспільну й особисту морально-етичну поведінку оратора?*
а) етос; б) пафос; в) логос; г) топос.
14. *Яка категорія означає загальні місця у промові?*
а) етос; б) пафос; в) логос; г) топос.

15. Яка категорія виражає інтелектуальне, вольове, емоційне устремління мовця?

а) етос; б) пафос; в) логос; г) топос.

16. Скільки етапів ораторської діяльності описав Цицерон?

а) 2; б) 3; в) 4; г) 5.

17. Оберіть початковий етап ораторської діяльності:

а) диспозиція; б) меморія; в) елокуція; г) інвенція.

18. На якому етапі формуються основні поняття про предмет виступу, обмірковується, структурується зібраний матеріал?

а) диспозиції; б) меморії; в) елокуції; г) інвенції.

19. На якому етапі відбувається формулювання задуму, ідей та гіпотез виступу?

а) диспозиції; б) меморії; в) елокуції; г) інвенції.

20. Підрозділом якого етапу є елоквенція?

а) диспозиції; б) меморії; в) елокуції; г) інвенції.

21. Якому етапу відповідає етап словесного вираження виступу?

а) диспозиції; б) меморії; в) елокуції; г) акції.

22. Призначенням якого етапу є запам'ятовування змісту виступу?

а) диспозиції; б) меморії; в) елокуції; г) акції.

23. Оберіть етап, який безпосередньо відповідає етапові виголошення виступу:

а) диспозиція; б) меморія; в) елокуція; г) акція.

24. Який закон формує і розвиває в оратора вміння всебічно аналізувати предмет дослідження і вибудовувати систему знань про нього?

а) концептуальний; б) стратегічний; в) тактичний; г) системно-аналітичний.

25. Який закон формує і розвиває в оратора вміння працювати з фактами та аргументами, а також активізувати мисленнєву діяльність співрозмовників?

а) концептуальний; б) стратегічний; в) тактичний; г) системно-аналітичний.

26. Який закон формує і розвиває в оратора вміння розробляти програму діяльності на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії?

а) концептуальний; б) стратегічний; в) тактичний; г) системно-аналітичний.

27. Який закон формує і розвиває в оратора вміння рефлексувати й оцінювати свою діяльність та діяльність інших?

а) концептуальний; б) стратегічний; в) тактичний; г) системно-аналітичний.

28. Який закон формує і розвиває в оратора вміння встановлювати, зберігати й закріплювати контакт з аудиторією як необхідну умову успішної реалізації продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності?

а) моделювання аудиторії; б) мовленнєвий; в) ефективної комунікації; г) тактичний.

29. Який закон формує і розвиває в оратора вміння вивчати в системі три групи ознак, які позначають «портрет» будь-якої аудиторії?

а) концептуальний; б) моделювання аудиторії; в) мовленнєвий; г) ефективної комунікації.

30. Який закон формує і розвиває в оратора вміння «одягати» свою думку в дієву словесну форму?

а) концептуальний; б) стратегічний; в) мовленнєвий; г) ефективної комунікації.

Тест 2: Логічна культура вчителя

1. Логічна культура – це ...

а) дотримання чіткої логічної послідовності виголошення виступу;
б) вміння оратора будувати свій виступ за всіма законами логіки;
в) майстерний добір переконливих і влучних доказів;
г) складний комплекс знань, умінь і навичок, який полягає у дотриманні логічних законів, системи логічних доказів та недопущенні логічних помилок.

2. Показником логічної культури оратора є:

а) дотримання часового ліміту; б) наукова обґрунтованість; в) вміння створювати психологічний портрет аудиторії; г) висока моральність.

3. Спосіб обґрунтування прийнятності, слушності певних тверджень або намірів дії – це ...:

а) аргумент; б) аргументація; в) гіпотеза; г) доказ.

4. Залежно від форми (схеми) розрізняють аргументацію:

а) емпіричну, теоретичну; б) пряму, непряму; в) емпіричну, симптоматичну;
г) симптоматичну, причинну, аналогічну.

5. Уповільнення темпу, перелицювання, двостороння аргументація – це ...:

а) прийоми аргументації; б) закони логіки; в) закони аргументації; г) засоби аргументації.

6. У структурі аргументації виділяють такі компоненти:

а) аргумент, теза; б) гіпотеза, демонстрація; в) теза, аргумент, демонстрація;
г) теза, аргумент, виклад.

7. Індукція – це ...:

а) метод послідовного розгортання повідомлення і руху тексту від загального до часткового;
б) метод послідовного розгортання повідомлення і руху тексту від часткового до загального;
в) рух мовного повідомлення від стадії до стадії;
г) зіставлення подій, явищ, фактів для того, щоб виявити, чи можна перенести основні ознаки добре вивчених предметів на ще не пізнані.

8. Дедуція – це ...:

а) зіставлення подій, явищ, фактів для того, щоб виявити, чи можна перенести основні ознаки добре вивчених предметів на ще не пізнані;
б) рух мовного повідомлення від стадії до стадії;
в) метод послідовного розгортання повідомлення і руху тексту від часткового до загального;

г) метод послідовного розгортання повідомлення і руху тексту від загального до часткового.

9. Основні закони логіки:

а) закон тотожності, закон суперечності, закон виключення третього;

б) закон тотожності, закон суперечності, закон виключення третього, закон достатньої підстави;

в) закон суперечності, закон виключення третього, закон достатньої підстави;

г) закон тотожності, закон суперечності, закон виключення третього, закон двосторонньої аргументації.

10. Аргументація є основним етапом і змістом переконання під час етапу:

а) елокуції; б) диспозиції; в) елоквенції; г) інвенції.

11. Теза – це ...

а) обґрунтування прийнятності, слушності певних тверджень;

б) мовне висловлювання чи текст, що переконливо доводить істинність твердження;

в) форма мислення, що являє собою здогад, тобто, положення, яке тимчасово вважається можливо істинним, поки не встановлена істина;

г) твердження, в якому оратор намагається переконати аудиторію.

12. Аргумент – це ...

а) мовне висловлювання чи текст, що переконливо доводить істинність твердження-тезу;

б) твердження, в якому оратор намагається переконати аудиторію;

в) форма мислення, що являє собою здогад, тобто, положення, яке тимчасово вважається можливо істинним, поки не встановлена істина;

г) твердження, заперечення якого заперечує основи логічного мислення.

13. Аргумент складається з:

а) положення (пропозиції); б) обґрунтування, демонстрації; в) положення (пропозиції), демонстрації; г) положення (пропозиції), обґрунтування.

14. «Будь-яка завершена думка зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту» – це закон

а) суперечності; б) тотожності; в) виключення третього; г) достатньої підстави.

15. Тавтологія – це логічна помилка

а) у структурі силогізму; б) у процесі двосторонньої аргументації; в) в результаті неточного визначення предмета і поділу понять; г) у структурі демонстрації.

16. Підміна тези – це логічна помилка

а) у структурі силогізму; б) в результаті неточного визначення предмета і поділу понять; в) у процесі двосторонньої аргументації; г) у структурі демонстрації.

17. Умовивід, в якому з двох суджень виходить третє судження, це:

а) гіпотеза; б) силогізм; в) теза; г) аргумент.

18. Елементами доказу, що лежать в основі аргументації, є ланцюжок таких суджень:

а) теза – аргумент; б) демонстрація – аргумент – теза; в) демонстрація – теза – аргумент; г) теза – аргумент – демонстрація.

19. Залежно від способу обґрунтування розрізняють аргументацію:

а) емпіричну, теоретичну; б) пряму, непряму; в) логічну, аналогічну;
г) симптоматичну, причинну, аналогічну.

20. *До методів аргументації не належить:*

а) метод «бумеранга»; б) метод позитивних відповідей; в) метод протиріччя;
г) фундаментальний метод.

21. *Послідовне розгортання повідомлення і рух тексту від загального до часткового – це ...*

а) дедуктивний метод; б) аналогічний метод; в) індуктивний метод;
г) концентричний метод.

22. *Формулювання закону суперечності таке:*

а) «будь-яка завершена думка зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту»;

б) «жодне явище не може виявитися істинним або дійсним, жодне твердження – справедливим без достатнього обґрунтування»;

в) «рівним чином не може бути нічого проміжного між двома членами суперечності, а стосовно чогось одного необхідно, щоб було щось одне – або стверджувати, або заперечувати»;

г) «жодне судження не може бути одночасно істинним і неістинним».

23. *До логічних помилок в результаті неточного визначення предмета і поділу понять не належить:*

а) визначення невідомого через невідоме; б) аргументація неправдивими судженнями; в) порівняння замість визначення; г) полісемія.

24. *Твердження «ми і люди уважно слухали» є прикладом:*

а) логічної помилки у структурі силогізму;

б) логічної помилки у процесі двосторонньої аргументації;

в) логічної помилки в результаті неточного визначення предмета і поділу понять;

г) логічної помилки у структурі демонстрації.

25. *До логічної помилки змішування причини і наслідку належить твердження:*

а) «все згоріло // була пожежа»; б) «чорне – це не біле»; в) «дерева і яблуні зацвіли»; г) «жінки романтичні, чоловіки – ні».

26. *«Після зими настає весна» – це приклад закону:*

а) виключення третього; б) тотожності; в) достатньої підстави; г) суперечності.

27. *Твердження «Усі люди або щасливі (розумні, дурні, ледачі), або ні» належить до такого типу логічних помилок у структурі силогізму:*

а) первинна неправда; б) змішування причини і наслідку; в) змішування кількох питань в одному; г) тавтологія.

28. *Поділ аргументів опонента на правильні, сумнівні та помилкові з подальшим доказом неспроможності його загальної позиції – це метод аргументації:*

а) перелицювання; б) розчленовування; в) класичної риторики; г) двосторонньої аргументації.

29. *Номінативна підміна у виступі оратора – це помилка:*

а) мовленнєва; б) психологічна; в) логічна; г) невербальна.

30. *Обґрунтування тези на основі міркування – це аргументація:*

а) теоретична; б) аналогічна; в) причинна; г) непряма.

Тест 3: Невербальна культура вчителя

1. *Невербальні засоби комунікації ґрунтуються на використанні в спілкуванні:*

- а) системи мовних знаків;
- б) системи знаків, відмінних від мовних;
- в) повідомлень у письмовій та усній формі;
- г) усього, зазначеного вище.

2. *Хто порівняв діяльність оратора з роботою диригента: «Хороший диригент, передаючи думку композитора, робить відразу двадцять справ: читає партитуру, махає паличкою, стежить за співаком, робить рух у бік то барабана, то валторни та ін. Те ж саме роблю і я...»:*

- а) Л. Толстой; б) М. Чернишевський; в) А. Чехов; г) М. Гоголь.

3. *Вибрати правильне твердження:*

- а) невербальні засоби спілкування несуть приблизно 50 % інформації;
- б) вербальні засоби спілкування несуть приблизно 90 % інформації;
- в) вербальні засоби спілкування несуть приблизно 20 % інформації;
- г) правильна відповідь відсутня.

4. *Посмішку оратора в процесі виступу вивчає:*

- а) проксемика; б) просодика; в) кінесика; г) фізіогноміка.

5. *Просодика відноситься до засобів невербальної комунікації:*

- а) оптичних; б) тактильно-кінетичних; в) темпоральних; г) акустичних.

6. *Який/які з нижче перелічених жестів означають неправду?*

- а) говоріння крізь пальці; б) потирання вух; в) недостатній зоровий контакт;
- г) усі, перераховані вище.

7. *Невербальні засоби комунікації справляють сильніший вплив, ніж слова, тому під час академічного спілкування необхідно:*

- а) якомога більше жестикулювати;
- б) пам'ятати про тактовність та обережність використання жестів;
- в) якомога менше жестикулювати, не користуватися посмішкою й мімікою;
- г) якомога більше жестикулювати, розмовляти, підвищуючи силу голосу.

8. *Невербальне спілкування – це:*

- а) спілкування, що ґрунтується на взаєморозумінні; передавання інформації від однієї людини до іншої або кількох інших;
- б) система знань, умінь і навичок, потрібних для ефективного спілкування;
- в) мовне спілкування;
- г) обмін інформацією за допомогою акустичних, оптичних та ін. засобів спілкування.

9. *До проблеми вивчення невербального спілкування вперше звернувся:*

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

10. *Які з названих деталей свідчать про увагу слухачів до оратора:*

- а) погляди слухачів спрямовані вбік;
- б) нахил слухачів у бік оратора;
- в) закинута нога на ногу, тіло нахилене назад;
- г) жодна з вище зазначених деталей не свідчить про увагу слухачів.

11. Яке розташування оратора в аудиторії є найбільш вдалим:

- а) оратор ходить по аудиторії під час виступу;
- б) оратор сидить перед слухачами;
- в) оратор стоїть перед слухачами;
- г) оратор чергує всі попередні позиції.

12. За якої умови оратор правильно використовує невербальні засоби спілкування:

- а) оратор знаходиться далеко від слухачів;
- б) оратор подає інформацію, сидячи за столом;
- в) оратор відкрито дивиться слухачам у вічі;
- г) оратор постійно морщить лоба й здіймає брови.

13. Невербаліка як засіб взаємодії з аудиторією передбачена у виступі оратора риторичним законом:

- а) мовленнєвим; б) стратегічним; в) тактичним; г) ефективною комунікації.

14. Зачіску, одяг, тип тіла оратора вивчає:

- а) проксемика; б) кінесика; в) фізіогноміка; г) пантоміміка.

15. Дихання, голос, дикція і темпоритм – це:

- а) комунікативні якості мовлення; б) складові техніки мовлення; в) складові темпу мовлення; г) усі відповіді правильні.

16. Яке повідомлення укладене в погладжуванні підборіддя?

- а) ухвалення рішення; б) неправда; в) почуття контролю; г) нічого з перерахованого вище.

17. Гарне враження справляє оратор:

- а) який голосно й чітко промовляє;
- б) який час від часу робить тривалі паузи;
- в) який крутить у руках ручку чи окуляри;
- г) який довгий час дивиться в очі одному зі слухачів.

18. Невербальні засоби спілкування відносять до розділу риторики:

- а) елокуція; б) акція; в) елоквенція; г) диспозиція.

19. Перший словник жестів розробив:

- а) Аристотель; б) Демосфен; в) Квінтіліан; г) Сенека.

20. До якої зони організації простору при спілкуванні відноситься зона від 120 до 360 см:

- а) особиста; б) громадська; в) соціальна; г) суспільна.

21. Якщо людина звела руки за спиною, одна рука стискає іншу, це означає:

- а) намагається себе стримувати, контролювати;
- б) відчуває свою перевагу;
- в) задоволена ситуацією, розслаблена, щира;
- г) оцінює ваші слова.

22. Що означає, коли людина дивиться поверх окулярів?

- а) презирство, недовіра;
- б) здивування;
- в) уважне спостереження, критика;
- г) правильна відповідь відсутня.

23. Яка візуальна характеристика оратора є негативною:

- а) переведення погляду з одного сектора в інший;
- б) нетривале відведення погляду від аудиторії;
- в) зосередження уваги на одному предметі, який знаходиться в аудиторії;
- г) погляд в очі кожному із слухачів по чергово.

24. Продовжити фразу: невербальні засоби спілкування ...

- а) допомагають розкрити внутрішній світ оратора;
- б) не виконують жодних функцій;
- в) супроводжують, доповнюють мову, а в деяких випадках і замінюють слова, тобто можуть виступати як засіб передавання інформації;
- г) усі варіанти правильні.

25. Оберіть правильне твердження:

- а) у процесі спілкування вербальні й невербальні чинники мовного впливу тісно взаємопов'язані, проте є помітні відмінності в їх ролі на різних етапах спілкування;
- б) функції вербальних і невербальних сигналів у спілкуванні є абсолютно протилежними;
- в) інформація, яку передають у процесі спілкування вербальні й невербальні сигнали, завжди збігається;
- г) правильна відповідь відсутня.

26. Невербальна комунікація залежить від ...

- а) типу культури; б) тривалості спілкування; в) кількості співрозмовників; г) усі варіанти привальні.

27. Найпоширенішою класифікацією невербальних засобів спілкування є ...

- а) паралінгвістичні й екстралінгвістичні; б) кінесика і проксеміка;
- в) паралінгвістичні, екстралінгвістичні, акустичні; г) паралінгвістичні, екстралінгвістичні, оптико-кінетичні, проксеміка, контакт очей.

28. Система, що досліджує темп, паузи, різні вкраплення в мову (плач, сміх, кашель тощо), має назву...

- а) екстралінгвістична; б) паралінгвістична; в) оптико-кінетична; г) проксемічна.

29. До ольфакторних засобів спілкування належать ...

- а) посмішка та жести; б) запахи; в) рукостискання, дотики; г) почерк.

30. Жестами оцінки є ...

- а) з'єднання пальців у купол піраміди; розгойдування на стільці;
- б) потирання долонь; повільне витирання вологих долонь об тканину;
- в) почісування підборіддя; витягування вказівного пальця уздовж щоки; вставання і ходіння туди-сюди тощо;
- г) прикладання руки до грудей; переривчастий дотик до співрозмовника.

Тест 4: Лекція як основний жанр академічного красномовства

1. *Виберіть правильне формулювання поняття «академічне красномовство»:*

- а) уміння із фактів вивести узагальнення, сформулювати проблему, показати ступінь її висвітлення в науці й підкреслити, які моменти залишилися невирішеними; наявність власного, можливо, й відмінного від загальноприйнятого погляду на питання;
- б) особливий вид ораторського мистецтва, який звернений не стільки до почуттів слухачів, скільки до їх розуму, і має на меті, насамперед, поширення наукових знань та збудження інтелектуальної діяльності;
- в) вид красномовства, що спрямований на вираження інтересів тієї чи іншої партії (політичної сили) або роз'яснення якоїсь суспільно-політичної ситуації;
- г) ораторські виступи учасників судочинства в процесі розгляду судової справи;

2. *Лекція як головний жанр академічного красномовства – це...*

- а) документ, в якому викладаються певні питання, даються висновки, пропозиції, призначений для усного (публічного) прочитання та обговорення;
- б) публічно виголошене повідомлення, розгорнутий виклад певної наукової проблеми (теми, питання), одна із форм оприлюднення результатів наукової роботи;
- в) усне монологічне висловлювання з метою досягнення впливу на аудиторію; важливий засіб комунікації, що має на меті інформувати, навчати, пропагувати, переконувати, агітувати;
- г) системний, доказовий і аргументований виклад матеріалу з чітко вираженими дидактичними і виховними цілями, що використовується з метою популяризації знань.

3. *Виберіть правильне твердження:*

- а) хоча лекція є переважно формою навчання у вищій школі, вона використовується і в середній школі, особливо в старших класах, і в середніх спеціальних навчальних закладах;
- б) лекція як форма навчання використовується у вищій школі та деяких середніх спеціальних навчальних закладах;
- в) лекція є формою навчання, що використовується виключно у вищих навчальних закладах;
- г) лекційні заняття, окрім вищої школи, знайшли широке застосування у дошкільній та молодшій шкільній освіті.

4. *У сучасній науці виділяють такі різновиди лекцій:*

- а) власне наукові, науково-методичні, науково-популярні;
- б) власне наукові, науково-методичні;
- в) науково-популярні, науково-методичні, науково-теоретичні;
- г) лекція-діалог, проблемна лекція, інструктивна; методологічна, узагальнювальна, бінарна.

5. *До науково-популярного різновиду лекцій не належить:*

- а) лекція-огляд; б) лекція-показ; в) лекція-репортаж; г) настановча лекція.

6. *За характером викладу матеріалу лекції можуть бути:*

- а) інформативними і проблемними;
- б) інструктивними та методологічними;
- в) проблемними й узагальнювальними;
- г) лекції з науковою структурою та лекції теоретичного конструювання.

7. *Виберіть вид лекції, під час якої матеріал не подається у готовому вигляді, а формулюється проблема, яку вирішують самі студенти з допомогою викладача, з його доповненнями й узагальненнями:*

- а) лекція-консультація; б) інформативна; в) інструктивна; г) проблемна.

8. *Виберіть правильне визначення поняття «академічна лекція»:*

- а) це усний систематичний, послідовний виклад навчального матеріалу, питання, теми, розділу;
- б) це форма викладу матеріалу, де інформується про наукові спостереження, досліді, їх результати, нові відкриття, зроблено узагальнення наукових даних;
- в) це документ, в якому викладаються певні питання, даються висновки, пропозиції, призначений для усного (публічного) прочитання та обговорення;
- г) це системний, доказовий і аргументований виклад матеріалу.

9. *Академічні лекції за своєю суттю є:*

- а) інструктивними навчальними лекціями;
- б) науково-методичними навчальними лекціями;
- в) проблемними навчальними лекціями;
- г) науковими навчальними лекціями.

10. *Академічні лекції поділяються на кілька різновидів:*

- а) вступні, настановчі, оглядові, підсумкові;
- б) настановчі, тематичні, спеціального курсу;
- в) вступні, тематичні, оглядові, спеціального курсу;
- г) вступні, оглядові, спеціального курсу.

11. *Завдання якої лекції полягає в тому, щоб розкрити структуру курсу, особливості його вивчення, місце нової навчальної дисципліни у системі професійної підготовки студентів, актуальність і важливість у їхній майбутній професійній діяльності?*

- а) оглядова; б) підсумкова; в) лекція спеціального курсу; г) вступна.

12. *Головне завдання такої лекції полягає в тому, щоб дати можливість студентам усвідомити науковий, методологічний стрижень розвитку системи наук, взаємозв'язок між ними, окреслити перспективи подальшого становлення науки того чи іншого її напрямку, наитовхнути слухача на подальше самостійне вивчення якось проблеми:*

- а) оглядова; б) підсумкова; в) лекція спеціального курсу; г) вступна.

13. *Виберіть варіант відповіді, в якому перераховано основні вимоги до академічної лекції:*

- а) наявність вступу, виклад ряду питань лекції, загальний висновок;
- б) зв'язок з минулою лекцією, введення в тему, виклад основних положень з акцентованими висновками за кожним окремо, загальний висновок;

- в) сучасний науковий рівень і насичена інформативність, переконлива аргументація, доступна і зрозуміла мова, емоційність, чітка структура і логіка, наявність яскравих прикладів, наукових доказів, обґрунтувань, фактів;
- г) логічність, доступність, науковість, лаконічність.

14. Яким чином реалізується принцип наочності?

- а) використання ТЗН, мультимедіа, роздаткового матеріалу, схем, планшетів тощо;
- б) ілюстрування теоретичного матеріалу прикладами;
- в) поєднання теорії та практики;
- г) запрошення на заняття спеціалістів певної галузі, іноземців.

15. До загальнодидактичних вимог до лекції у вищій школі не належить вимога про те, що:

- а) зміст лекції має відповідати робочій навчальній програмі, відображати найновіші досягнення науки, висвітлювати перспективи подальшого розвитку наукових пошуків;
- б) у лекції мають реалізовуватися вимоги загальнодидактичних принципів навчання: науковості, систематичності і послідовності, свідомості, активності й самостійності, наочності, зв'язку змісту навчального матеріалу з професійною діяльністю, доступності, емоційності;
- в) має бути забезпечена логічна структура лекції відповідно до змісту навчального матеріалу;
- г) необхідно створювати оптимальні умови для конспектування.

16. До методичних вимог до лекції не належить вимога:

- а) лекцію треба викласти так, щоб студенти зрозуміли та зацікавилися її змістом;
- б) необхідно створювати оптимальні умови для конспектування;
- в) лекція не повинна мати характеру дослівного, текстового, письмового стилю;
- г) зміст лекції має відповідати робочій навчальній програмі, відображати найновіші досягнення науки, висвітлювати перспективи подальшого розвитку наукових пошуків.

17. Під час підготовки лекції до етапу інвенції не належить:

- а) вибір теми після визначення мотивації;
- б) формулювання мети, ідеї та вироблення концепції;
- в) складання плану;
- г) обмірковування і структурування.

18. До етапу диспозиції належить:

- а) вироблення концепції;
- б) обмірковування і структурування;
- в) запам'ятовування;
- г) робота над словесним вираженням.

19. Етап елокуції складається з таких компонентів, як:

- а) вибір теми після визначення мотивації;
- б) вироблення концепції та складання плану;

- в) запис лекції та робота над словесним вираженням;
- г) обмірковування і структурування.

20. *Етап меморії лекції передбачає:*

- а) запам'ятовування; б) виголошення; в) збір матеріалу; г) складання плану.

21. *Етап акції передбачає:*

- а) запис лекції та робота над словесним вираженням;
- б) виголошення лекції;
- в) складання плану;
- г) вироблення концепції.

22. *До способів інтеграції всіх частин лекції не належить:*

- а) когезія; б) ретроспекція; в) проспекція; г) акція.

23. *Ретроспекція під час лекції – це ...*

- а) відсилання слухачів до попередньої лекції; оратор може посилається не тільки на власні попередні виступи, але й на чужі праці та думки або загальновідому інформацію;
- б) один із способів інтеграції тексту, коли всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже сказаного, чи то натякає на те, що буде сказано;
- в) натяк на те, про що буде говоритися в наступних частинах лекції (майбутніх лекціях);
- г) орієнтація на самостійну роботу.

24. *Мовні формули таким чином, отже, по-перше, по-друге, наступне питання, подивимося далі, очевидно, перейдемо до наступного, беручи до уваги, незважаючи на, з одного боку, з іншого боку тощо забезпечують:*

- а) ретроспекцію; б) когезію; в) проспекцію; г) релаксацію.

25. *Прспекція забезпечується такими конструкціями, як:*

- а) таким чином, отже, по-перше, по-друге, наступне питання, далі розглянемо;
- б) очевидно, перейдемо до наступного, беручи до уваги, незважаючи на;
- в) з одного боку, з іншого боку, як було з'ясовано, згадаймо, що було з'ясовано;
- г) детальніше висвітлимо це в наступному питанні; цю проблему розглянемо в наступній лекції.

26. *Когезія під час лекції - це...*

- а) один із способів інтеграції тексту, коли всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже сказаного, чи то натякає на те, що буде сказано;
- б) натяк на те, про що буде говоритися в наступних частинах лекції (майбутніх лекціях).
- в) відсилання слухачів до попередньої лекції;
- г) посилення на власні попередні виступи, на чужі праці та думки, загальновідому інформацію.

27. *Виділяють декілька способів запам'ятовування лекції, а саме:*

- а) механічний, логічний, мнемотехнічний;
- б) механічний, логічний, асоціативний;
- в) механічний, мнемотехнічний;

г) мнемотехнічний, автоматичний.

28. *Мнемотехнічний спосіб запам'ятовування ґрунтується на тому, що:*

- а) усвідомлюється смисловий зв'язок між елементами матеріалу;
- б) матеріал переводиться в іншу знакову систему, в інші образи, які людині легше зберегти в пам'яті;
- в) відбувається багатократне повторення того, що треба запам'ятати;
- г) запам'ятовування відбувається автоматично після першого прочитання.

29. *Багатократне повторення того, що треба запам'ятати, покладене в основу:*

- а) мнемотехнічного способу запам'ятовування;
- б) механічного способу;
- в) логічного способу;
- г) асоціативного запам'ятовування.

30. *Логічний спосіб запам'ятовування ґрунтується на тому, що:*

- а) усвідомлюється смисловий зв'язок між елементами матеріалу;
- б) матеріал переводиться в іншу знакову систему, в інші образи, які легше зберегти в пам'яті;
- в) відбувається багатократне повторення;
- г) запам'ятовування відбувається автоматично після першого прочитання.

Тема 5: Промова як жанр академічного красномовства

1. *Продовжте речення: «Промова – це...»:*

- а) один із видів монологічного мовлення: публічне, розгорнуте, офіційне повідомлення з певного питання, засноване на залученні документальних даних;
- б) усний виступ із метою висвітлення певної інформації та впливу на розум, почуття й волю слухачів; характеризується логічною стрункістю тексту, емоційною насиченістю та вольовими імпульсами мовця;
- в) повідомлення в періодичних виданнях, радіо- і телепередачах про важливі події суспільного життя, а також мистецької та літературної дійсності, матеріал з місця подій;
- г) стрункий, логічно завершений, науково обґрунтований, послідовний і систематизований виклад певної наукової проблеми, теми чи розділу навчального предмету, ілюстрований за необхідністю наочністю та демонструванням дослідів.

2. *Аристотель у роботі «Риторика» виділяв три види (роди) промов:*

- а) політичні, судові, мітингові;
- б) інформаційні, судові, епідейктичні;
- в) дорадчі, судові, епідейктичні;
- г) ювілейні, судові, розважальні.

3. *У вищій школі застосовуються такі види промов:*

- а) похвальні, вітальні, агітаційні, подячні;
- б) дорадчі, судові, епідейктичні, розважальні;
- в) політичні, судові, мітингові, епідейктичні;

г) вітальні, агітаційні, подячні, судові.

4. Промови повинні будуватися за такою схемою:

- а) вступ, виклад суті справи, виклад системи доказів, висновки;
- б) виклад суті справи, риторичні звертання, висновки;
- в) логічні і психологічні докази, висновки;
- г) вступ, докази, висновки.

5. Укажіть хибне твердження:

- а) виступ без плану можна порівняти з подорожжю без карти: невідомо, куди можна прийти;
- б) план виступу потрібен тільки ораторам-початківцям;
- в) гарним вважається такий план, який повно і послідовно розкриває тему, допомагає слухачеві зрозуміти логіку викладу;
- г) план виступу складається заздалегідь, а в процесі роботи над темою він коригується.

6. Укажіть хибне твердження:

- а) майстрами епідейктичного красномовства були Перикл, Горгій, Ісократ, Демосфен, Цицерон;
- б) найвищого розвитку українська похвальна риторика досягла в Києво-Могилянській академії;
- в) найбільшим майстром епідейктичних промов був Феофан Прокопович;
- г) публічна промова має писемну форму реалізації.

7. Визначення поняття «агітаційна промова» подано в рядку:

- а) промова, що зосереджується на політичному питанні, ідеї, факті, містить заклик до певної діяльності й адресована до широких мас;
- б) промова, звернена до суду та інших учасників судочинства і присутніх при розгляді кримінальної, цивільної, адміністративної справи, в якій містяться висновки щодо тієї чи іншої справи;
- в) заздалегідь підготовлений гострополітичний виступ з позитивними чи негативними оцінками, обґрунтуванням, конкретними фактами, з накресленими планами, перспективою політичних змін;
- г) усне монологічне висловлення з метою впливу на аудиторію.

8. Вислів «Постійно занотовуйте всі роздуми, які спадають вам на думку, і весь час ретельно обдумуйте їх... Записуючи, відшліфуйте як саму думку, так і її словесну форму... Значно легше аналізувати факти після їхнього попереднього запису: добре сформульована проблема – наполовину розв'язана проблема» належить:

А) Д. Карнегі; б) Ф. Прокоповичу; в) Цицерону; г) Р. Рейгану.

9. Укажіть хибне твердження:

- а) похвальне красномовство було поширене в культурі давньоукраїнського періоду – у Київській Русі;
- б) мова похвальних промов має бути насичена урочистою образною лексикою, фразеологією, вдалим афоризмами, яскравими тропами, стилістичними фігурами;

в) агітаційна промова має на меті надихнути, переконати, викликати реакцію у відповідь;

г) публічна промова має писемну форму реалізації.

10. На етапі підготовки до промови, який називається «елокція», оратор повинен:

а) забезпечити мовну виразність матеріалу промови, що був підібраний та розташований на попередніх етапах;

б) сформулювати основні поняття про предмет виступу і визначити правила оперування поняттями;

в) запам'ятати промову.

г) підготуватися зовнішньо і внутрішньо до виступу.

11. В якій роботі відомий давньогрецький філософ Аристотель виділив три види (роди) промов: дорадчі, судові, епідейктичні:

а) «Апологія»; б) «Поетика»; в) «Риторика»; г) «Про оратора».

12. Майстри епідейктичного красномовства були:

а) Перикл, Горгій, Ісократ;

б) Аристотель, Ісократ, Демосфен;

в) Демосфен, Цицерон, Квінтіліан;

г) Перикл, Лісій, Платон.

13. Вислів "Найкращий оратор є той, хто своїм словом і повчає слухачів, і дає насолоду, і справляє на них сильне враження. Вчити – обов'язок оратора, давати насолоду – честь... справляти ж сильне враження – необхідність" належить:

а) Аристотелю; б) Платону; в) Цицерону; г) Сократу.

14. Укажіть хибне твердження:

а) дуже важливо під час промови дотримуватись відведеного регламенту, вкладатися у відведений час;

б) установлення та підтримування контакту з аудиторією є однією з найважливіших вимог до виступу;

в) емоційність – обов'язкова вимога до публічного виступу, абсолютно необхідний його елемент;

г) оратор повинен весь час говорити сам, він не повинен ставити питання до аудиторії, вислухувати її відповіді, реагувати на поведінку аудиторії;

15. Яку назву мала промова на початкових етапах свого становлення?

а) ораторій; б) ода; в) орація; г) похвала.

16. Які два твори Горгія стали зразками епідейктичного красномовства, на яких виховали багато поколінь?

а) «Панегірик» та «Похвала Олені»;

б) «Похвала Олені» та «Виправдання Паламеда»;

в) «Про похвалу красномовству» та «Панегірик»;

г) «Виправдання Паламеда» та «Про похвалу красномовству».

17. Завдяки промовам якого видатного афінського оратора спартанці одержали перемогу в бою?

а) Сократа; б) Тіртея; в) Солона; г) Ісократа.

18. У свої промови додавав інвективну лексику, прийом претериції, влітав елементи народної сміхової культури афінський оратор...

а) Солон; б) Квінтиліан; в) Демосфен; г) Ісократ.

19. Інша назва похвальної промови – ...

а) епідейктична; б) агітаційна; в) євхаристична; г) вітальна.

20. Оберіть жест, який є доречним під час виголошення промови:

- а) швидкі стихійні рухи руками;
- б) ритмічні рухи руками, що відповідають ходу думки;
- в) потирання ока час від часу;
- г) рухи, що створюють комічний ефект.

21. Оберіть характеристики голосу, найсприятливіші для виголошення промови:

- а) ритмічний, тихий, мелодійний;
- б) гучний, різкий, гортанний;
- в) мелодійний, емоційний, виразний;
- г) хрипкий, низький, гучний.

22. Мета епідейктичних промов – ...

- а) хвалити або гудити;
- б) показати користь чи шкоду чогось;
- в) заклик до справедливості;
- г) прийняття або відхилення чогось.

23. Хто із античних риторів вважав, що кожна промова має бути спрямована на вище благо для людей?

а) Квінтиліан; б) Сократ; в) Горгій; г) Ісократ.

24. Який оратор порівнював промову з тілом з головою і ногами?

а) Сократ; б) І. Вишенський; в) Ф. Прокопович; г) Горгій.

25. Промови якого оратора підносили на п'єдестал Цезаря і, в той же час, стали причиною вбивства диктатора?

а) Платона; б) Цицерона; в) Квінтиліана; г) Демосфена.

26. Хто сказав такі слова: «...коли промова не є ясною, вона не досягає своєї мети»?

а) Перикл; б) Ф. Прокопович; в) Аристотель; г) Платон.

27. «...Першою і неодмінною умовою для оратора є природне обдаровання» – це слова...

а) Аристотеля; б) Цицерона; в) Тіртея; г) Квінтиліана.

28. «Добре підготовлена промова – це 9/10 вимовленої промови» – це думка...

а) Аристотеля; б) А. Франца; в) Д. Карнегі; г) Ф. Прокоповича.

29. Укажіть хибне твердження:

- а) не варто намагатися підготуватися до виступу за один раз;
- б) обдумуючи майбутній виступ, розбийте його подумки на невеликі логічно завершені частини;
- в) перед виступом потрібно добре сформулювати тему, оскільки від цього залежить правильність формулювання тези;
- г) щоб підготувати гарний виступ, не обов'язково витрачати багато часу, головне мати під рукою достатню кількість літератури.

30. Виступ з позитивними і негативними оцінками, накресленими планами змін – це...

- а) епідейктична промова; б) судова промова; в) політична промова; г) євхаристична промова.

Тема 6: Дискусія та полеміка

1. Видами спору є (декілька відповідей):

- а) дискусія; б) дебати; в) полеміка; г) опитування.

2. Якому грецькому філософу належить метод запитань та відповідей (діалектичний діалог)?

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

3. Справжнього розвитку дискусії набули:

- а) у Стародавній Греції;
- б) у середньовічних університетах;
- в) у Київській Русі;
- г) у кінці XX ст.

4. Засновник формальної логіки, який у своїх творах «Аналітика», «Категорії», «Риторика», «Топіка» продемонстрував чимало тез про обмін думками у процесі суперечки, – це...

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

5. Дискусія – це...

- а) заздалегідь підготовлена усна і проведена у певний час на обрану тему (наукову, політичну, літературну тощо) публічна суперечка між попередньо визначеними опонентами;
- б) публічний спір, метою якого є з'ясування і зіставлення різних точок зору, пошук виявлення справжньої думки, знаходження правильного рішення спірного питання;
- в) зіткнення різних поглядів при обговоренні будь-яких наукових, політичних, літературних чи інших питань;
- г) обговорення проблем, обмін думками, ідеями, поглядами щодо важливих державних, громадських, наукових та ін. проблем.

6. Які основні етапи організація дискусії?

- а) підготовчий, основний, заключний;
- б) підготовчий, вступний, основний, заключний;
- в) вступний, основний, заключний;
- г) підготовчий, основний.

7. Основними ознаками полеміки є:

- а) учасники полеміки, зіставляючи суперечливі судження, намагаються дійти єдиної думки, знайти загальне рішення, встановити істину;
- б) здобуття перемоги над опонентом, обстоювання і затвердження власної позиції;
- в) один із принципів ведення полеміки – це чесність і принциповість її ведення;
- г) за результатами полеміки не може бути переможців і переможених.

8. Полеміка відрізняється від дискусії:

- а) цілеспрямованістю та переконанням;
- б) кількістю учасників;
- в) різницею у виборі тем;
- г) тривалістю.

9. До полемічних прийомів відносять (декілька відповідей):

- а) доведення аргументів опонента до абсурду;
- б) опитування;
- в) "заковтування гачка";
- г) пастки в суперечці.

10. Хто запропонував поради до вивчення риторики в розділі "Про закони і правила належного ведення диспуту" в курсі "Логіка для навчання української молоді, що вивчає одне і друге красномовство на благо релігії і Батьківщини, викладене у Києві, славній православній Могилянській академії року 1706"?

- а) Ф. Прокопович; б) Л. Баранович; в) В. Татіщев; г) І. Черкаський.

11. Полеміка – це...

- а) обговорення проблем, обмін думками, ідеями, поглядами щодо важливих державних, громадських та ін. проблем;
- б) зіткнення різних поглядів при обговоренні будь-яких наукових, політичних, літературних чи інших питань;
- в) публічний спір, метою якого є з'ясування і зіставлення різних точок зору, пошук виявлення справжньої думки, знаходження правильного рішення спірного питання;
- г) заздалегідь підготовлена усна і проведена у певний час на обрану тему (наукову, політичну, літературну тощо) публічна суперечка між попередньо визначеними опонентами.

12. Найважливішими характеристиками дискусії є (декілька відповідей):

- а) дискусія – не внутрішній діалог, а зовнішній, відкритий;
- б) предметом дискусії не може бути другорядне, випадкове для даної аудиторії питання, воно має бути проблемним, важливим у даній ситуації і водночас викликати неоднозначні думки та пропозиції;
- в) метою дискусії є здобуття перемоги над опонентом, обстоювання і затвердження власної позиції;
- г) дискусія як метод вирішення проблеми включає конструктивність, тобто спрямованість на певний позитивний результат, на просування у вирішенні спірного питання.

13. Дискусія проводиться для того, щоб... (декілька відповідей):

- а) виявити різні точки зору щодо проблеми;
- б) досягти певного компромісу в самій постановці проблеми;
- в) завдяки взаємній критиці краще зрозуміти труднощі вирішення проблеми і оцінити всі гіпотези, які пропонуються для її аналізу й дослідження;
- г) усе вище сказане.

14. Перший давньогрецький філософ, який став застосовувати діалог, імовірний автор «Мистецтва суперечки» – це...

- а) Платон; б) Протагор; в) Сократ; г) Діоген.

15. До основних принципів полеміки відносяться (декілька відповідей):

- а) чесність і принциповість ведення;
- б) використання емоцій;
- в) демонстрація своїх переваг;
- г) виявлення невідповідностей і суперечностей у поглядах опонента.

16. Мета оволодіння мистецтвом дискусії – це ... (декілька відповідей):

- а) формувати вміння і навички конструктивної взаємодії, правильно висловлювати свою думку і слухати опонента;
- б) розвивати вміння доводити своє бачення проблеми за рахунок вмілого добору доказів та влучної аргументації;
- в) виховувати ввічливість, почуття поваги, толерантності;
- г) отримувати беззаперечну перевагу.

17) Автор вислову «Істина – донька дискусії, а не донька симпатії» – це...

- а) Ф. Прокопович; б) Аристотель; в) Я. Мудрий; г) Г. Башлар.

18. Методами «сократівської бесіди» були:

- а) іронія, маєтика, індукція, визначення, натяки, порівняння, ілюстрація, аналогія;
- б) порівняння, метафора, плеоназм, анафора;
- в) синекдоха, парцеляція, стилізація, алегорія;
- г) символ, метафора, визначення, натяки, порівняння.

19. Який із алгоритмів ведення дискусії є початковим:

- а) ведучий представляє учасників дискусії та оголошує тему;
- б) ведучий запрошує учасників дискусії взяти участь в обговоренні;
- в) учасники дискусії самі знайомляться;
- г) ведучий визначає тему, запрошує учасників, формулює правила ведення та регламент виступів.

20. Серед правил ведення дискусії недопустимим є:

- а) відволікати дискусантів від предмета обговорення;
- б) принижувати гідність опонента;
- в) використовувати психологічний тиск на опонента, радіти відкрито поразці опонента;
- г) усе вище сказане.

21. У зміст поняття «полемічна майстерність» входять:

- а) знання предмета спору, розуміння суті публічного спору і його різновидностей;
- б) дотримання основних вимог культури спору,
- в) уміння довести висунуті положення і відкинути думку опонента;
- г) усе вище сказане.

22. Дискусії Платона будувалися на основі:

- а) розробки системи доказів (аргументів), ілюстрації, конкретизація за допомогою аналогії, фактів, пошуку суперечностей;
- б) тези і заперечення, питання для обговорення;
- в) глибокого вивчення питання, переконання в його істинності;
- г) дослідження точки зору опонента.

23. Думка, що під час дискусії «один алмаз полірує інший» належить:

- а) Г. Гейне; б) М. Ломоносову; в) І. Вишенському; г) М. Драгоманову.

24. До коректних полемічних прийомів належать (декілька відповідей):

- а) початкове визначення принципової позиції протилежної сторони;
- б) застосування іронії та гумору;
- в) взяття ініціативи у свої руки, або атака питаннями;
- г) психологічна атака.

25. Вислів «Будь-який спір буде успішним лише тоді, коли чітко визначений його предмет» належить:

- а) С. Ожегову; б) Платону; в) І. Франку; г) Г. Сковороді.

26. Прийом умовного схвалення – це:

- а) атака запитаннями;
- б) висування умов для погодження проблеми;
- в) погодження з певними положеннями опонента, але заперечення в найсуттєвішому;
- г) зіставлення висловлених опонентом тверджень з його фактичними вчинками.

27. Спростовувати точку зору опонента необхідно за допомогою прийомів (декілька відповідей):

- а) спростовується теза;
- б) критикуються докази;
- в) доводиться недостовірність прикладів, фактів;
- г) обговорюється особистість опонента.

28. Які з порад відомих людей стосуються культури ведення полеміки:

- а) «У суперечках як на війні: слабка сторона розпалює вогнище і влаштовує сильний шум, щоб супротивник вирішив, ніби вона сильніша» (Д. Свіфт);
- б) «Хто роздуває полум'я сварки і ворочає головешки, той не повинен скаржитися, що іскри потрапляють йому в обличчя» (Б. Франклін);
- в) «Як тільки ми відчули гнів під час суперечки, ми вже сперечаємося не за істину, а за себе» (Т. Карлейль);
- г) усе вище сказане.

29. Компліменти опоненту свідчать про:

- а) доброзичливість;
- б) зверхність;
- в) побоювання;
- г) поразку.

30. Полемічний прийом, за якого одна зі сторін прагне схилити присутніх при суперечці людей на свою сторону, – це..

- а) визначення принципової позиції протилежної сторони;
- б) взяття ініціативи у свої руки;
- в) уважність до опонента;
- г) психологічний довід.

КОРОТКИЙ СЛОВНИК ТЕРМІНІВ

Академічна лекція – це усний системний, доказовий, аргументований виклад науково-навчального матеріалу, теми, розділу, будь-якого питання з дидактично-виховною метою.

Академічне красномовство – це ораторська діяльність науковця, викладача, вчителя, що доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки, навчальної дисципліни, характеризується науковим викладом, глибокою аргументованістю, логічною культурою. Галузь застосування – шкільна (різних рівнів) і наукова аудиторія; охоплює мистецтво читання лекцій, виголошення доповідей, промов, ведення дискусії, полеміки тощо.

Акція – з гр. виголошення; етап діяльності оратора, під час якого виголошується виступ; продумуються й застосовуються інтонування тексту, темп мовлення, дихання, тембр голосу і його звучність, дикція, структурно-інтонаційне й логічне наголошування; використовуються жести, міміка, поза, візуальний контакт зі слухачами тощо.

Аргумент – обґрунтування тези, думки чи положення, які вже доведені наукою; мовне висловлювання чи текст, які стосуються тези й обґрунтовують чи переконливо доводять її істинність.

Аргументація – логічне обґрунтування тези шляхом доказу, переконання.

Взаємодія зі слухачами – це спільність психологічного стану оратора і його слухачів, що викликані спільними роздумами й співпереживаннями в процесі їх спільної інтелектуальної роботи.

Демонстрація – процес переконання (індуктивний, дедуктивний тощо); логічний зв'язок тези й аргументів.

Диспозиція – з гр. розташування; етап діяльності оратора, під час якого систематизують, критично обмірковують, структурують, логічно вибудовують матеріал виступу, готують коментарі до матеріалу.

Дискусія – з лат. discussio – дослідження, розгляд; це публічне обговорення певної проблеми, питання з метою досягнення істини.

Доповідь – усний жанр академічного красномовства, що презентує матеріали наукового дослідження з певної теми.

Елокуція – з гр. словесне оформлення думки; етап діяльності оратора, під час якого здійснюється мовно-риторична редакція тексту: мовно-стилістичне оформлення вступу, основної частини, висновків.

Еристика – науковий напрямок досліджень, що розглядає логічні, семіотичні, психологічні, риторичні, етичні тощо характеристики спору як комунікативного процесу; риторика діалогічного мовлення.

Етос – з давньогр. звичай, звичка, характер, норів; моральний принцип риторики, який визначає зразкову суспільну й особисту етичну поведінку оратора й характеризує його моральні якості – доброчесність, порядність, гідність, справедливість, чуйність, привітність, ввічливість, щирість тощо.

Інвенція – з гр. винайдення; етап діяльності оратора, під час якого формують задум, визначають тему, ідею, мету, вибудовують концепцію, збирають необхідний для майбутнього виступу матеріал.

Індивідуальний ораторський стиль – власна мовотворча манера, в якій гармонійно поєднуються логічні, психологічні, вербальні й невербальні складники спілкування, зовнішня культура, талант, натхнення й майстерність оратора.

Індивідуальний інтонаційний стиль мовлення – інтенсивність голосу, різноманітна структура фраз, емотивні інтонації, інтонації важливості, різноманітність тональних рисунків, чистота і ясність тембру, гнучкість і сугестивність голосу – здатність впливати на емоції і поведінку слухачів.

Інтелектуальне співпереживання – найтісніший контакт між оратором і аудиторією, спільна розумова діяльність, співмислення оратора і слухачів, яке досягається високою культурою усного мовлення оратора, його оригінальним мисленням, бездоганною логікою, послідовністю викладу оратором певної теми, ясністю і гостротою постановки питання, значимістю і важливістю предмета обговорення.

Інтонаційна виразність – правильно обрані сила, тембр і висота голосу, темп говоріння, використання словесного, логічного й психологічного наголосів.

Концепція – першооснова мисленнєво-мовленнєвої діяльності, що становить систему знань про предмет.

Культура аргументації – уміння коректно й логічно доводити тезу, майстерно підбираючи прийоми й мовно-риторичні засоби переконання.

Логічна культура оратора – складний комплекс знань, умінь і навичок, який полягає в дотриманні логічних законів і системи логічних доказів, недопущенні логічних помилок. Показниками логічної культури оратора є логічна доказовість (уміння аргументувати), наукова обґрунтованість, істинність, виваженість фактів, чіткість і конкретність аргументів, відстоювання власної точки зору тощо.

Логічна побудова виступу – це дотримання законів логіки (тотожності, протиріччя, виключення третього, достатньої підстави), системи логічних доказів (індукції, дедукції, авторитетного посилення, статистики, прикладів, висновків) і недопущення логічних помилок.

Логос – з давньогр. слово, мова, мовлення; поняття, думка, розум; основна категорія класичної риторики, яка покликана представляти думку і слово в єдності, що означає: слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й апелювати до нього.

Меморія – з гр. запам'ятовування; етап діяльності оратора, під час якого запам'ятовується написаний текст та опановується риторично: виділяються місця, де необхідні паузи, модуляції голосу, невербальна підтримка тексту й інші елементи ораторського стилю.

Мовленнєва культура оратора – володіння мовною системою, комунікативними якостями мовлення, позамовними засобами увиразнення, підсилення емоційності (мімікою, жестами) й механізмом інтонування (мелодією, наголосом, темпом, паузами тощо).

Мовна особистість учителя – особистість педагога, яка володіє мовленнєвою культурою: дотримується літературних норм і комунікативних якостей мовлення, використовує оптимальні для конкретної комунікативної ситуації мовні засоби.

Невербальна культура оратора – це дотримання норм невербальної поведінки: естетика руху й пози (відкритість пози; гарна, виразна постава; пряма, гармонійна, плавна хода; зібраність; витончені й прості рухи); органічні, стримані, доцільні, ретельно обдумані жести (описові й психологічні); відповідна характерові мовлення міміка (впевненість, схвалення, осуд, невдоволення, радість, байдужість тощо); відкритий, доброзичливий зоровий контакт і посмішка; поставлений голос і його модуляції.

Пафос – з гр. пристрасть, почуття; емоційне устремління оратора, яке виявляється в його чуттєвій піднесеності, впливові на слухача, натхненні, викликаному глибокою переконаністю.

Полеміка – з гр. ворожий, войовничий, військовий; спір, в якому виявляється протистояння, протиборство сторін, ідей і думок; боротьба

принципово протилежних думок з якогось питання, публічний спір з метою захисту, відстоювання своєї точки зору і спростування протилежної.

Полемічна культура оратора – знання предмета дискусії, розуміння суті публічного спору і його різновидностей, дотримання основних вимог культури дискусії, уміння довести висунуті положення й відкинути думку опонента, ефективно використати полемічні прийоми тощо.

Промова – це усний виступ із метою висвітлення певної інформації та впливу на розум, почуття й волю слухачів; характеризується логічною стрункністю тексту, емоційною насиченістю й вольовими імпульсами мовця.

Психологічна культура оратора – це вміння встановлювати діалогову взаємодію зі слухачами, усувати перешкоди на шляху інтелектуальної співпраці з аудиторією.

Риторична аргументація – це мистецтво переконувати за допомогою мовно-риторичних засобів, мистецтво дискусії, основний засіб впливу на слухачів і взаємодія з ними.

Риторична етика – це сукупність етичних норм (моральних і ціннісних) і правил мовно-риторичної поведінки в різних ситуаціях спілкування; базується на загальнолюдських й індивідуальних етичних цінностях, на національних етичних нормах.

Риторичний ідеал – зразкова мисленнєво-мовленнєва поведінка людини, характерна для певної культурно-історичної традиції.

Риторичний ідеал українського вчителя XXI століття – синкретичне поєднання індивідуального ораторського стилю; високої моральності (чесність, справедливість, доброчинність); високого рівня освіченості (ґрунтовні знання не тільки з предмета мовлення, а й з проблем дотичних тем і суміжних наук); мовленнєвої культури (змістовність, правильність, багатство, образність, чистота, точність, ясність, виразність, емоційність, різноманітність мовлення); оригінального мовомислення (доказовість, аргументованість, логічність, доцільність мовлення); мовної стійкості й позитивного впливу на мовну практику; національної свідомості, патріотизму тощо.

Риторична компетенція вчителя – усвідомлене й мотивоване використання вчителем риторичних засобів у поєднанні з його інтелектуальними, духовними, моральними якостями з метою переконання, емоційного впливу на слухачів, створення діалогової взаємодії.

Риторична культура вчителя – складне ціле, основу якого становлять високий рівень освіченості й професійні знання, культура мислення, мовлення і

спілкування, невербальна й зовнішня культури, талант, натхнення і майстерність.

Риторична освіченість – оптимальна й креативна організація мисленнєво-мовленнєвої діяльності оратора з метою досягнення високої культури мислення, мовлення і спілкування.

Риторична особистість учителя – це особистість, яка, володіючи ефективним мисленням, якісним мовленням, демонструє високий культурно-комунікативний рівень, діалогову взаємодію, успішно реалізує закони риторики в педагогічних ситуаціях спілкування.

Риторична формула: $P=K+A+C+T+M+EK+CA$, де Р – риторика; К – концептуальний закон; А – закон моделювання аудиторії, С – стратегічний закон; Т – тактичний закон; М – мовленнєвий закон; ЕК – закон ефективної комунікації, СА – системно-аналітичний закон.

Спір – комунікативний процес, в якому наявне активне ставлення до точки зору співрозмовника, що виражене в її критичній оцінці; процес обміну протилежними думками.

Стратегія – програма дій, що становить варіант реалізації концепції, характеризується динамічністю, гнучкістю, варіативністю.

Теза – положення, істинність якого треба довести; коротко сформульовані положення наукових матеріалів, які розкривають суть усієї інформації.

Топос – з гр. місце; риторичне поняття, що означає загальні місця у виступі, до яких належать найтипівіші часо-просторові мовні ситуації та їх описи, що легко запам'ятати (структурно-сміслові моделі – готові уривки текстів, мінітексти, цілі тексти тощо).

Харизма – це особистісна якість, яка дозволяє людині легко й невимушено реалізовувати себе в житті, впливати на людей, прищеплювати їм свої погляди, мотивувати їх до дії. Основними рисами харизматичної особистості є: неординарність, обдарованість, привабливість, упевненість, переконливість, оптимістичність, самокритичність, незалежність, висока риторична культура.

ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чикарькова М. Ю. Риторика. Київ: Центр навч. л-ри, 2004. 472 с.
2. Александров Д. Н. Риторика. Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. 534 с.
3. Антоненко-Давидович Б. Д. Як ми говоримо. Київ: Академія, 1994. 254 с.
4. Апресян Г. З. Ораторское искусство. Москва: Изд-во Моск. ун-та, 1978. 256 с.
5. Волков А. А. Основы риторики. Москва: Академический проект, 2003. 304 с.
6. Волкова Н. П. Професійно-педагогічна комунікація. Київ: Академія, 2006. 256 с.
7. Голуб Н. Б. Риторика. Черкаси: Вид-во ЧНУ, 2003.
8. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі. Черкаси: Брама-Україна, 2008. 400 с.
9. Гурвич С. С. Основы риторики. Київ: Вища шк., 1988. 247 с.
10. Зарецкая Е. Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации. Москва: Дело, 2001. 480 с.
11. Иванова С. Ф. Специфика публичной речи. Москва: Знание, 1978. 127 с.
12. Ключев Е. В. Риторика. Инвенция. Диспозиция. Элокуция. Москва: Приор, 1999. 270 с.
13. Коваленко С. Сучасна риторика. Тернопіль: Мандрівець, 2007. 184 с.
14. Колотілова Н. А. Риторика. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 232 с.
15. Кохтев Н. Н. Основы ораторской речи. Москва: Изд-во Моск. ун-та, 1992. 240 с.
16. Куньч З. Риторичний словник. Київ: Рідна мова, 1997. 341 с.

17. Львов М. Р. Риторика. Москва: Изд. Центр «Академия», 1995. 256 с.
18. Львов М. Р. Риторика. Культура речи. Москва: Академия, 2003. 272 с.
19. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. Київ: Вища школа, 2006. 311 с.
20. Михальская А. К. Педагогическая риторика: история и теория. Москва: Академия, 1998. 432 с.
21. Михальская А. К. Русский Сократ: лекции по сравнительно-исторической риторике. Москва: Академия, 1996. 192 с.
22. Михневич А. Е. Ораторское искусство лектора. Москва: Знание, 1984. 240 с.
23. Мурашов А. А. Основы педагогической риторики. Москва, 1996.
24. Мурашов А. А. Педагогическая риторика. Москва: Педагогическое общество России, 2001. 480 с.
25. Никольская С. Т. Техника публичной речи: методические рекомендации и упражнения для лекторов. Москва: Знание, 1980. 64 с.
26. Онуфрієнко Г. С. Риторика: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 592 с.
27. Риторика – учителю / В. Н. Маров, Д. Х. Вагапова, Т. М. Зыбина, Ю. В. Виньков. Москва: Просвещение, 1993. 105 с.
28. Рождественский Ю. В. Теория риторики. Москва: Добросвет, 1999. 482 с.
29. Сагач Г. М. Риторика. Київ: Ін Юре, 2000. 568 с.
30. Сагач Г. М. Золотослів. Київ: Райдуга, 1993. 378 с.
31. Семеног О. Культура наукової української мови: навч. пос. / за ред. Л. І. Мацько. Суми: СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2008. 252 с.
32. Семеног О. М. Українська культуромовна особистість учителя: теорія і практика: монографія. Глухів: ГДПУ імені О. Довженка, 2008. 298 с.
33. Сербенська О. Культура усного мовлення: практикум: навч. пос. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 216 с.
34. Сопер П. Основы искусства речи. Москва: Агентство «Яхтсмен», 1995. 416 с.

35. Спанатій Л. С. Риторика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: Ін Юре, 2008. 144 с.
36. Хоменко І. В. Еристика: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 280 с.
37. Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. Москва: Наука, 1972. 471 с.
38. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.

Допоміжна література

1. Абрамович С. Д. Риторика загальна та судова. Київ: Юрінком Інтер, 2002. 416 с.
2. Бабич Н. Д. Сила мовленого слова. Чернівці, 1996. 218 с.
3. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ: Академія, 2004. 342 с.
4. Голуб Н. Б. Самостійна робота студентів з риторики. Черкаси: Брама – Україна. 2008. 232 с.
5. Глазунов С. В. Основи ораторського мистецтва та методики проведення занять. Дніпропетровськ: РВВДНУ, 2001. 144 с.
6. Зязюн І. А. Краса педагогічної дії. Київ, 1997. 302 с.
7. Караванський С. Пошук українського слова, або боротьба за національне «Я». Київ: Академія, 2001. 240 с.
8. Караванський С. Секрети української мови. Київ: Кобза, 1994. 152 с.
9. Нечволод Л. І., Паращич В. В. Риторика: збірник навчальних і контрольних вправ і завдань. Харків: Торсінг, 2004. 176 с.
10. Павлюк Л. С. Риторика, ідеологія, персуазивна комунікація. Львів: ПАІС, 2007. 168 с.
11. Стернин И. А. Практическая риторика. Москва: Академія. 2004. 272 с.
12. Таранов П. С. Искусство риторики. Симферополь, 2001. 576 с.
13. Томан І. Мистецтво говорити. Київ: Політвидав України, 1986. 293 с.

14. Филиппова О. В. Профессиональная речь учителя. Интонация. Москва: Флинта: Наука, 2001. 192 с.
15. Эрнст О. Слово предоставлено вам: практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. Москва: Экономика, 1988. 140 с.
16. Яковлева Р. А. Краткий словарь основных понятий и терминов риторики. Пермь, 1995. 86 с.

Науково-методичні праці В. Герман з риторики

1. Василенко В., Герман В. Академічна риторика: навчальний посібник для студентів гуманітарних факультетів вищих навчальних закладів. Суми: ФОП Наталуха А. С., 2011. 276 с.
2. Герман В. Сучасна риторика вищої школи: методичні рекомендації для магістрантів-філологів. Суми: СумДПУ ім. А.С. Макаренка, 2012. 40 с.
3. Герман В. Сучасна риторика вищої школи: програма навчального курсу. Суми: СумДПУ ім. А.С. Макаренка, 2014. 20 с.
4. Герман В. Спецкурс «Академічна риторика» в системі фахової підготовки вчителя-філолога. *Українська література в загальноосвітній школі*. 2008. № 10. С. 49-59.
5. Герман В. Етичні джерела народного золотослова в сучасному риторичному ідеалі. *Філологічні науки*. Суми: Сум ДПУ ім. А. С. Макаренка, 2011. С. 59-68.
6. Герман В. В. Мовно-риторичні аспекти фольклорного дискурсу: монографія. *Фольклор: мовно-літературні особливості дискурсу*. Суми: СумДПУ ім. А.С. Макаренка, 2012. С. 91-141.
7. Герман В. В. Риторична культура як основа формування риторичної особистості вчителя. *Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія 16. Творча особистість учителя: проблеми теорії і практики: зб. наук. праць*. Київ: Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2013. С. 64-67.

8. Герман В. Роль доповіді у формуванні риторичної культури філолога (з досвіду практичної роботи). *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*: наук. журнал. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2017. С. 40-50.
9. Герман В. Промова в системі формування риторичної культури майбутнього філолога (з досвіду роботи). *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*: наук. журнал. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2016. № 1. С. 60-66.
10. Герман В. В. Риторична особистість учителя-філолога. *Filologia, socjologia i kulturoznawstwo. Teoretyczne i praktyczne aspekty rozwoju współczesnej nauki* (30.09.2015 – 01.10.2015). Warszawa Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2015. С. 71-74.
11. Невербальні засоби комунікації як запорука успіху оратора (тези магістрантів слов'янського відділення Інституту філології) / за ред. В. В. Герман, Н. Соларьової. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А.С. Макаренка, 2014. 48 с.
12. Риторична особистість: теорія і практика / за ред. В. В. Герман. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2015. 42 с.
13. Риторика: від теорії до практики (у таблицях і схемах) / за ред. В. В. Герман. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2017. 70 с.
14. Сучасна риторика вищої школи: зразки жанрів та поради ораторам (риторичний доробок магістрантів слов'янського відділення Інституту філології) / за ред. В. В. Герман, Д. М. Пишної. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2013. 68 с.
15. У пошуках риторичного ідеалу: практичні здобутки магістрантів факультету іноземної та слов'янської філології / за ред. В. В. Герман. Суми: ФОП Цьома С. П., 2016. 92 с.

ПОКАЖЧИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ

Академічна лекція	84-85, 88, 96, 98
Академічне красномовство	33, 37, 82
Акція	7, 9, 26, 88, 104, 110
Аргумент	43-46, 48, 52, 89-92
Аргументація	28, 43-46, 52, 80, 85
Взаємодія зі слухачами	49
Демонстрація	43-44, 46, 58, 113
Диспозиція	7, 9, 26, 88, 104, 110
Дискусія	6, 9, 116-118, 120
Доповідь	6, 110-114
Елокуція	7, 9, 26, 88, 104, 110
Еристика	115
Етос	7, 24, 38-40, 59-60
Інвенція	7, 9, 26, 88, 104, 110
Індивідуальний ораторський стиль	6, 15, 34
Індивідуальний інтонаційний стиль мовлення	77, 112
Інтелектуальне співпереживання	53, 57
Інтонаційна виразність	8, 70
Концепція	27-28, 37
Культура аргументації	159
Логічна культура оратора	160
Логічна побудова виступу	46
Логос	7, 38, 41
Меморія	7, 9, 26, 88, 104, 110
Мовленнєва культура оратора	65
Мовна особистість учителя	65-66
Невербальна культура оратора	10, 71, 109
Пафос	7, 39, 85, 107
Полеміка	6, 9, 116-117, 120

Полемічна культура оратора	116
Промова	9-10, 19, 44, 56, 98-104
Психологічна культура оратора	49
Риторична аргументація	46
Риторична етика	59
Риторичний ідеал	7, 15, 18-23
Риторичний ідеал українського вчителя ХХІ століття	23
Риторична компетенція вчителя	18
Риторична культура вчителя	17, 82
Риторична освіченість	7, 12-13
Риторична особистість учителя	14
Риторична формула	7, 26-27, 32
Спів	115
Стратегія	28
Теза	43, 46, 48, 90-91
Топос	7, 38-39
Харизма	69-70

Д О Д А Т К И

«Хороший диригент, передаючи думки композитора, робить відразу 20 справ: читає партитуру, махає паличкою, стежить за співаком, робить рухи то в бік барабана, то валторни... Те саме і я, коли виступаю
А. Чехов

Додаток 1

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РИТОРИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ВЧИТЕЛЯ (риторичний аналіз)

1. Науковий рівень виступу.
2. Актуальність обраної теми.
3. Дотримання законів риторики: концептуального, моделювання аудиторії, стратегічного, тактичного, мовленнєвого, ефективної комунікації, системно-аналітичного.
4. Дотримання принципів змістовності, ерудованості, послідовності, аргументованості, несуперечності, доказовості, доступності, наочності.
5. Дотримання композиції виступу.
6. Культура мислення оратора: застосування логічних доказів, індукції, дедукції, елементи сюжетності, інтрига в побудові виступу, гнучкість мислення.
7. Психологічний стан оратора: упевненість-непевненість, втома-бадьорість, зібраність-розгубленість, зосередженість-розсіяність тощо.
8. Взаємодія оратора й слухачів: уміння утримувати увагу слухачів, використання прийомів актуалізації уваги слухачів, майстерність застосування прийомів емоційної розрядки.
9. Культура мовлення оратора: володіння комунікативними якостями мовлення (логічність, точність, ясність, чистота, виразність, багатство, доречність, доступність, емоційність, естетичність, мовлення); мовленнєвий артистизм; мовленнєві помилки; енергетика мовлення (темп, гучність, висота й сила голосу, артикуляція, інтонаційна виразність, паузи).
10. Невербальна культура оратора: естетичність (доцільність, різноманітність, природність) жестикуляції, міміки, рухів тіла, пози; візуальний контакт з аудиторією.
11. Зовнішня культура оратора: відповідність зовнішнього вигляду ситуації спілкування (одяг, взуття, зачіска, аксесуари, макіяж тощо); щирість і повага до слухачів; культура поведінки.
12. Драматизм, оригінальність і креативність викладу.

Додаток 2

МОВНІ ЗАСОБИ ЖАНРІВ АКАДЕМІЧНОГО КРАСНОМОВСТВА

Мовні кліше дискусії

Початок дискусії:

Дозвольте мені відкрити (розпочати) наше засідання.

На порядку денному у нас сьогодні такі питання: по-перше, доповідь ... (називається посада, звання, прізвище, ім'я та по батькові доповідача, тема доповіді); по-друге, повідомлення пана ... (прізвище, ім'я та по батькові) проте...; по-третє, ...

Ведення дискусії:

Чи є доповнення або зауваження до порядку денного?

З порядку денного питань або заперечень немає?

На мою думку, слід (необхідно) встановити такий регламент...

Якщо немає заперечень, дозвольте надати слово нашому доповідачеві (слово надається доповідачеві, слово для доповіді має...).

Прошу ставити запитання доповідачеві.

Чи є ще запитання? Заперечення? Доповнення?

Якщо запитань більше немає, можна переходити до висловлювань за доповіддю.

Хто бажає виступити (висловитися) за доповіддю?

Доповідач порушив (підняв, торкнувся) цікаве питання (проблему).

Такі питання, як ..., треба докладно обговорити (заслужують спеціального обговорення).

Прошу дотримуватися (додержуватися) регламенту.

Я змушений закликати до порядку.

Заключна частина дискусії:

Надійшла пропозиція припинити (продовжити, перенести) обговорення.

На мою думку, час закінчити обговорення (дозвольте мені припинити обговорення).

На закінчення дозвольте подякувати доповідачам за (змістовні) доповіді й усім, хто брав участь в обговоренні цих доповідей

Формулюємо запитання:

Як давно ви займаєтесь цим питанням (цією проблемою), вивченням, дослідженням, розробкою)...

Чи є у вас статті з цього питання (досліджуваної проблеми);

У мене до вас (я дозволю собі запитати доповідача) таке запитання (запитання такого характеру, 2-3 запитання, одне загальне (окреме) запитання);

Мені цікаво було б почути (дізнатися) про те, як (коли, скільки, для чого, яке)...

Яка думка доповідача про...;

Мене цікавить ось це...; ви торкнулись у відповіді такого питання...;

Чи можете ви сказати (чи можете пояснити)...

Я не зовсім (не цілком) зрозумів (усвідомив, з'ясував), що ви маєте на увазі, коли говорите...;

Чим ви можете обґрунтувати вашу позицію щодо...;

Мене цікавить питання використання, застосування... в...;

Чи має ваша праця (робота) практичний вихід;

Наведіть, будь ласка, приклади практичного застосування (використання) ...в...;

Якою методикою (якими методами) ви користуєтесь при...;

Якими матеріалами ви користуєтесь при...;

Чи є яка-небудь література з (вказати з якого питання) питання, з (якої) проблеми;

Чи означає це, що...(чи виходить із цього, що...); чи можна сказати, що...;

Яке відношення мають викладені в... до теми нашої...;

Що уже зроблено в (такій) галузі;

Які основні труднощі....

Висловлювання за доповіддю:

Я з великою увагою (зацікавленістю) прослухав доповідь; вона насичена (в ній узагальнені)...;

Я радий (мені приємно, добре), що доповідач зупинився і на таких питаннях, як...;

Я працюю в тій же галузі;

Подібна робота проводиться у нас у...;

Тема доповіді має пряме відношення до...; і тому особливо цікаво було почути...;

Доповідач докладно (обґрунтовано, цікаво, переконливо, до найменших подробиць) виклав предмет дослідження;

Природно, що в рамках відведеного часу проблеми, порушені в доповіді, висвітлені з різним ступенем обґрунтованості, я дозволив собі зупинитися на...(помітити, що..., заперечити доповідачеві);

Я хочу привернути вашу увагу до..., ось ці факти..., вони заслуговують на увагу з таких причин...;

Мені важко додати що-небудь, оскільки працюю в іншій галузі, проте я з великою користю для себе прослухав цікаву доповідь, і мені особливо сподобалося, що...;

Пропоную ось це:...; дякую за увагу.

Підтвердження, згода:

Так. Звичайно.

Згоден із Вами. Ви маєте рацію. Це справедливо. Це так.

Так, це правильно.

Я не заперечую (проти того, щоб...)

Я дотримуюся Вашої думки...

Я поділяю Вашу точку зору (Вашу думку).

Я дотримуюся такої ж думки (такої ж точки зору).

Ваша думка (точка зору) правильна.

Цього не можна заперечувати.
Із цим не можна погодитися.

Категоричне підтвердження:

Безумовно. Безсумнівно. Без сумніву.

Цілком справедливо.

Цілковито згоден (з Вами).

Абсолютно згоден (з Вами).

Переконаний, що це так.

Це так.

Без докорів сумління можна погодитись.

Без сумніву, доповідач переконливо виклав суть проблеми.

Часткова згода:

Якоюсь мірою це справедливо.

Припустимо, що це так (правильно).

Можливо, що Ви праві.

Нехай буде по-Вашому.

Я не заперечую.

Якоюсь мірою можна з Вами погодитися.

Заперечення, незгода:

Дозвольте заперечити.

Ні. Звичайно, ні. Не згоден із Вами.

Ви говорите неправильно.

Це несправедливо. Ні, це не так.

Ні, це неправильно.

Я заперечую (проти того, щоб...)

Ви помиляєтеся щодо ...

Я не поділяю Вашу точки зору (Вашу думку).

Ці аргументи не зовсім переконливі.

Викликає сумнів ваша думка щодо...

Я не дотримуюся такої думки (такої точки зору). Ваша думка (точка зору помилкова).

Цього не можна не заперечувати.

З цим не можна погодитися.

Важко погодитися з тим, що...

Ваше положення про ... видається мені дещо сумнівним;

Ваші роздуми здаються декларативними...

Категоричне заперечення:

Зовсім неправильно. Зовсім несправедливо.

Зовсім не згоден (з Вами).

Абсолютно не згоден (з Вами). Переконаний, що це не так.

Це не так.

Я підтримую протилежну думку.

Ви помиляєтеся щодо... (відносно того, що...)

Деякі ваші положення залишаються бездоказовими, зокрема й такі...

Непряме заперечення:

Це не зовсім так.

Мені здається, що це не так (неправильно).

Гадаю, що Ви не праві.

Я б цього не сказав.

Це важко стверджувати.

Не хотілося б Вам заперечувати, але в дійсності це не так

Ці факти, як показують наші спостереження, не підтверджені.

Я не зовсім впевнений...

Варто відзначити певні дискусійні моменти...

Не хотілося б Вам заперечувати, але в дійсності це не так...

Одначе, цікаві думки не підкріплені фактами...

Сумнів:

Вагаюся (сумнівно, напевно, це сумнівно, сумнівно, щоб ...).

У цьому я дуже сумніваюся. Важко сказати. Може бути. Навряд.

Мовні кліше усної рецензії (відгуку)

(узагальнено на основі праць О. М. Семеног, Г. С. Онуфрієнко та інших науковців)

Для означення предмету аналізу: *у рецензованій роботі...; в аналізованій статті, у рукописі книги...; у праці автора... .*

Актуальність теми: *робота присвячена актуальній темі...; актуальність теми зумовлена...; цілком очевидно, що... .*

Короткий зміст: *дослідження складається зі вступу, ... розділів, висновків, ... додатків; на початку дослідження (статті, монографії, дисертації) автор указує на...; автор (учений, науковець) доводить, що... .*

Формулювання основної тези: *основна проблема дослідження полягає у... .*

Позитивна оцінка наукової роботи: *безумовно, достоїнством роботи є...; очевидним є актуальність порушених проблем; робота цінна тим, що в ній представлені різні підходи до...; праця відзначається багатим фактичним матеріалом; нестандартним підходом до аналізу порушених проблем; звернення до цієї проблеми є актуальним; думка автора про ... є перспективною; ця теза формулюється автором чітко (ясно, доказово, впевнено); висновки автора впливають з аналізу значного фактичного матеріалу; оцінюючи роботу в цілому...; автор виявив вміння аналізувати, систематизувати, узагальнити матеріал...; заслугою дослідника є...; дослідження, без сумніву, поглиблює...; робота вирізняється ... значним фактичним матеріалом, ... оригінальним підходом до аналізу та вирішення поставлених завдань, ... високою інформативністю; автор доводить (підтверджує) свою думку значним ілюстративним (статистичним, експериментальним) матеріалом...; автор справедливо (слушно) зазначає (аргументовано доводить, чітко визначає, детально аналізує, ретельно розглядає, уважно простежує, доказово критикує)...; автор уважно аналізує погляди опонентів...; ідея автора ... досить продуктивна (плідна, оригінальна, новаторська)...; праця важлива*

нестандартними підходами до вирішення...; думка автора... видається перспективною; зазначені недоліки мають суто локальний (рекомендаційний) характер і не впливають на остаточні результати дослідження; думки (положення) автора про ... сформульовані чітко (доказово, переконливо...); висновки автора достовірні й результативні. Вони ґрунтуються на аналізі значного фактичного матеріалу...; безперечною заслугою автора варто вважати новий підхід до вирішення... запропоновану класифікацію...

Негативна оцінка наукової роботи: автору не вдалося показати, що...; автор допускає неточності; залишилися невисвітленими питання, що мають безпосереднє відношення до проблеми; до недоліків роботи слід віднести надлишкову категоричність висновків автора; суттєвим недоліком праці є бездоказовість аргументації; автор залишає без відповіді такі питання, як... викликає сумнів теза автора про те, що ...; варто було б посилити в роботі ...; означені недоліки носять локальний характер і не впливають на кінцеві результати роботи...; наявні недоліки не знижують високого рівня роботи, це, швидше, побажання до подальшої роботи...; серед недоліків дослідження - надмірна (невиправдана) категоричність висновків автора; суттєвий (серйозний) недолік роботи полягає у... (непереконливості доказів, спрощеному підході до... відсутності чіткої характеристики... відсутності критичної оцінки)... До прорахунків роботи належать... Методично робота побудована нерационально, варто було б скоротити...; поза розглядом дослідження залишилися питання...; автор не розглянув питання, що безпосередньо стосуються теми дослідження.

Мовні засоби для вираження дискусійних питань наукової роботи: автор достатньо повно аналізує сучасний стан проблеми. Разом з тим, на нашу думку, цей аналіз міг би бути поглиблений і розширений...; ... це робить міркування автора декларативними; занадто категоричними, на наш погляд, виглядають твердження автора про те, що...; варто відзначити певні дискусійні моменти...; така постановка питання не є однозначною...; однак, цікаві думки не підкріплені фактами... роздуми автора здаються декларативними...; водночас, на нашу думку, аналіз міг бути глибшим і змістовнішим...; справедливо вказуючи на... автор помилково вважає, що... Деякі положення автора залишаються бездоказовими, зокрема й такі...; у роботі (статті, дослідженні, монографії тощо) відчутно не вистачає ілюстративного та фактичного матеріалу, тому висновки автора здаються децю некоректними...; на підтвердження цієї тези автор наводить кілька аргументів (прикладів, даних), які не завжди переконливі...; незважаючи на дискусійність (неоднозначність) основної концепції (положень, висновків, рекомендацій) цієї праці, варто відзначити її значення та актуальність для...

Висновки: отже, аналізована робота має важливе значення для ...; робота заслуговує високої (позитивної) оцінки... робота відповідає всім вимогам, може бути оцінена позитивно, а її автор заслуговує на присудження ... (наукового ступеня...).

**Мовні засоби виступів (лекцій, промов, доповідей, захистів
рефератів і наукових робіт, рецензування, оглядів тощо)**
(узагальнено на основі праць О. М. Семенов, Г. С. Онуфрієнко й інших науковців)

N з/п	Функції смислових відношень між елементами інформації	Мовні засоби для поєднання інформації
1.	Тотожність, близькість суб'єкта, об'єкта дії або місця дії (події)	<i>Він; цей; той (самий); такий (самий); такий; у(в)се це; в(у)сі ці; це все; тут; там; усюди; скрізь; вище; нижче.</i>
2.	Причини і наслідки, умови і наслідки	<i>і; та; але; проте, однак; (і) тому; тому що; бо; оскільки; звідси...; звідки йдеться...; в(у)наслідок цього...; в(у) результаті...; в(у) залежності від...; в(у) зв'язку з цим; згідно з ...; відповідно до...; за таких умов...; за такої умови...; через...; в(у) такому випадку...; (а) якщо (ж)..., то це свідчить про...; вказує на...; засвідчує, що...; дає можливість...; дозволяє...; сприяє...; має значення...; якщо..., то... .</i>
3.	Часова співвіднесеність і порядок викладення інформації	<i>спочатку (насамперед, у(в) першу чергу) з'ясуємо...; передусім зазначимо...; наступним кроком у дослідженні...; одночасно; в(у) той же час; тут же; поряд із цим; попередньо; раніше; вище; ще раз; знову; в(у) подальшому; в(у) наступному; по-перше; по-друге; по-третє; по-п'яте; зараз; наступними роками; останнім часом; нарешті; на завершення; насамкінець; у(в)продовж; останніми роками.</i>
4.	Усебічний розгляд об'єкта (з точки зору типовості, конкретності, сутності тощо)	<i>з точки зору; в(у) цьому розумінні; взагалі; зокрема; як правило; в(у) тому числі; в основному; практично, по суті; з одного боку; з іншого боку.; крім того...; крім цього...; окрім...; у (в) контексті...; за концепцією...; між іншим...; більше того... .</i>
5.	Зіставлення і протиставлення інформації	<i>однак, проте; але, та, також, як..., так само...; так само, як і...; як..., так і...; не лише..., але й; порівняно; у протилежність, напровагу, навпаки, аналогічно, також, таким же чином, з одного боку, з іншого боку, в(у) той же час, як; між тим, як; в(у) той час, як; разом із тим, тим паче, інакше, по-інакшому, саме так.</i>

6.	Виокремлення частин висловлювання	<i>головне, зупинимось на головному, необхідно зазначити, маємо підкреслити (зазначити); слід мати на увазі (враховувати); треба врахувати; характерно, що...; лише...; виключно це... .</i>
7.	Доповнення або уточнення інформації	<i>також, і, при чому, при тому, разом із тим, крім того, понад (що?), більше того, до речі, між іншим, головним чином, особливо, точніше, скоріше, йдеться про, мається на увазі, по суті, у цьому (відомому) сенсі, справа в тому, що, втім, все-таки, повернемося до теми, тим паче, що...; у(в) тому числі, у випадку, тобто, а саме; саме.</i>
8.	Зв'язок між попередньою та наступною інформаціями	<i>як було: сказано,...; показано,...; зазначено,...; одержано,...; встановлено,...; виявлено,...; знайдено,...; з'ясовано,...; як свідчать дані, на підставі даних, з таблиці (діаграми) виходить, (можна) встановити, у(в)раховуючи (що), як видно з таблиці, як зазначено у таблиці (схемі), як (уже) у(в)казувалося вище,...; зазначалося раніше,...; підкреслювалося,... вище (нижче) наведено, вище йшлося про..., згідно з цим, відповідно до цього, у зв'язку з цим, у зв'язку з вищевикладеним, названий, останній, попередній, відповідний, вищеописаний, вищевказаний, вищезгаданий, вищенаведений, уведений, виведений, доведений, класифікований, завершений, викладений, знайдений, описаний, визначений, відмічений, перерахований, ієрархізований, побудований, наведений, застосований, розглянутий, зроблений, сформульований, у(в)становлений, такий, такий самий, подібний, аналогічний, схожий, такого ж роду, подібного типу, наступний, який наведено, розглядуваний; той, що аналізується; один з них, деякі з них; більша частина, більшість; далі з'ясуємо; у такий же спосіб.</i>
9.	Об'єктивна оцінка інформації	<i>природно, само собою зрозуміло, безперечно, безсумнівно, очевидно, навряд чи, начебто, у дійсності, насправді, дійсно, правда; точніше; зрозуміло..., але...; безсумнівно, але...; швидше за все, на перший погляд,</i>

		<i>врешиті-решит, зрешитою, дослідження показало, досвід (розрахунки, аналіз) підтвердив..., згідно з поглядами, встановлено, підраховано, можна припустити, невідомо, як відомо, загальновідомо.</i>
10.	Суб'єктивна оцінка інформації	<i>думається; думаємо, що...; здається, що...; на наш погляд, за нашим переконанням, уявляється вірогідним (правомірним), викликає сумнів..., точка зору автора, спадає на думку, вірогідно, й(і)мовірно.</i>
11.	Узагальнення, висновок, підсумок	<i>таким чином, відтак, отже, тож, у (в) цілому, коротше кажучи, у підсумку, в результаті, у кінцевому рахунку, у зв'язку з цим виходить, так що, усе це свідчить про те, що...; звідси: впливає..., є зрозумілим, що...; з цього: ясно, що..., є очевидним, що...; це: дозволяє зробити висновок..., зводиться до того, що..., свідчить про...; нарешті, на завершення, сформулюємо висновок, одним словом, підбиваючи підсумки, резюмуючи.</i>
12.	Ілюстрація зазначеного	<i>наприклад, так, як приклад, прикладом може слугувати, наведемо приклад, проілюструємо яскравими прикладами, розглянемо приклад, про що можна судити за...; продовжимо ілюструвати...; наведемо найяскравіший приклад...; проаналізуємо типові приклади; унаочнимо, візуалізуємо.</i>
13.	Уведення нової інформації, у тому числі питальними та риторичними реченнями	<i>Які основні характеристики закону? У чому полягає новизна роботи? Розглянемо такі випадки. Наведемо такі факти. Наведемо кілька нових аргументів. Зупинимось детальніше на... Приступимо до... Перейдемо до питання про... Постає (виникає) питання про... Припустімо... Досить згадати (вказати)... Основні переваги цього методу... Деякі додаткові зауваження стосуються... Кілька слів про перспективи дослідження... .</i>

Додаток 3
РИТОРИЧНА КУЛЬТУРА: ТАБЛИЦІ Й СХЕМИ

Основні риси академічного красномовства

Змістовність і високий рівень науковості	Це визначальна риса академічного красномовства, що означає наповненість фактами, уміння з фактів вивести узагальнення, сформулювати проблему, показати ступінь її розв'язання в науці й визначити, які питання ще залишилися невирішеними. Ця риса передбачає висвітлення стану питання, якому присвячений виступ, в науці; наявність власного, можливо, й відмінного від загальноприйнятого, погляду на питання.
Логічність і точність викладу	Бути логічним – це означає вміти виділити головну думку й провести її послідовно через весь виступ, не забути про висунуту тезу, а обов'язково довести її за допомогою переконливих фактів. Логічність виявляється в послідовності висловлювання, його доказовості й аргументованості, у побудові мовлення відповідно до законів логіки.
Чіткість побудови виступу	У виступі виділяються такі частини, як вступ (повідомляється тема, висуваються тези, що будуть розгортатися в другій частині), основна частина, висновок (узагальнення, в якому оратор коротко формулює суть висловленого, дає певні вказівки й побажання щодо подальшого опрацювання теми).
Доступність, популярність	Справжній оратор обов'язково прагне бути доступним і досягає цього за допомогою: бездоганного володіння предметом; доречного вживання іншомовних слів; використання загальноновживаної лексики.
Образність, емоційність, яскравість мовлення	На перший погляд може здатися, що ці риси не сумісні з академічним красномовством. Однак ораторська майстерність учених, кращих учителів засвідчує, що ці риси мовлення значно впливають на слухача. Використання емоційно-вольових мовно-виражальних засобів впливають на слухачів і здатні активізувати їх сприймання, пізнавальну і творчу діяльність.

Види й жанри академічного красномовства





Етапи підготовки виступу



Як стати фаховим доповідачем

<p>З'ясовуємо мету й завдання доповіді з урахуванням складу слухацької аудиторії; уточнюємо тему доповіді, яка має бути чіткою, зрозумілою, має відображати зміст доповіді й зацікавлювати слухачів.</p>
<p>Добираємо й ретельно опрацьовуємо наукову літературу, складаємо деталізований план доповіді, добираємо фактичний матеріал (у т.ч. таблиці, схеми, графіки тощо) до кожного пункту розробленого плану. Ілюстративний матеріал добираємо з урахуванням можливостей його сприймання. Цифрові дані, якщо це не на шкоду змістові, подаємо не в абсолютних, а у відносних вимірах (відсотки, порівняльні величини). тощо).</p>
<p>Визначаємо проблеми дискусійного характеру та принципи їх презентації, спрогнозуємо можливі запитання слухачів і готуємося до їх висвітлення під час доповіді чи обговорення.</p>
<p>Продумуємо оригінальну вступну частину доповіді (несподівану інформацію, що може здивувати слухачів), слідкуємо, щоб основна частина була логічним продовженням вступу, презентувала авторське бачення проблеми; лаконічно й однозначно, відповідно до мети доповіді формулюємо висновки.</p>
<p>Перевіряємо текст на дотримання мовних норм. Треба враховувати, що сприймання на слух має свої особливості. Текст повинен чітко ділитися на частини, що відбивають</p>

логіку міркування. Речення мають бути прозорі за будовою – прості або складні з невеликою кількістю частин (не більше 2-3 одиниць). Не зловживаємо дієприслівниковими й дієприкметниковими зворотами, без зайвої потреби не загромождаємо речення однорідними членами. Не вживаємо розмовні слова, жаргонізми, суржик, просторіччя.

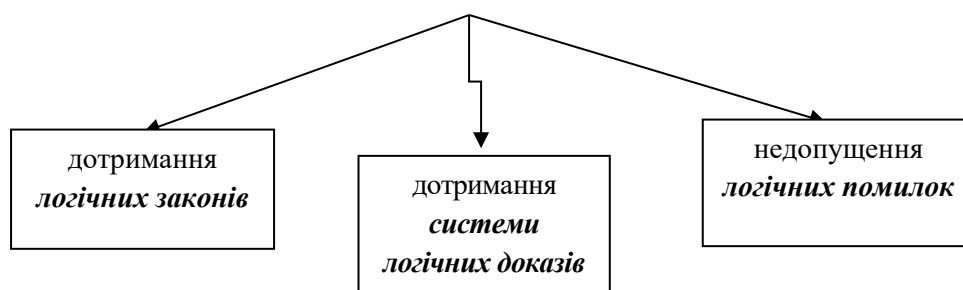
Готуємося не до прочитання доповіді, а до її виголошення з опорою на текст.

Обдумаємо психологічний контакт зі слухачами: психологічні й логічні паузи, засоби концентрації й посилення уваги слухачів, ефективні прийоми контакту з аудиторією.

Дбаємо про чітку невербаліку.

Пам'ятаємо, що доповідь має бути чітко регламентованою, не затягнутою.

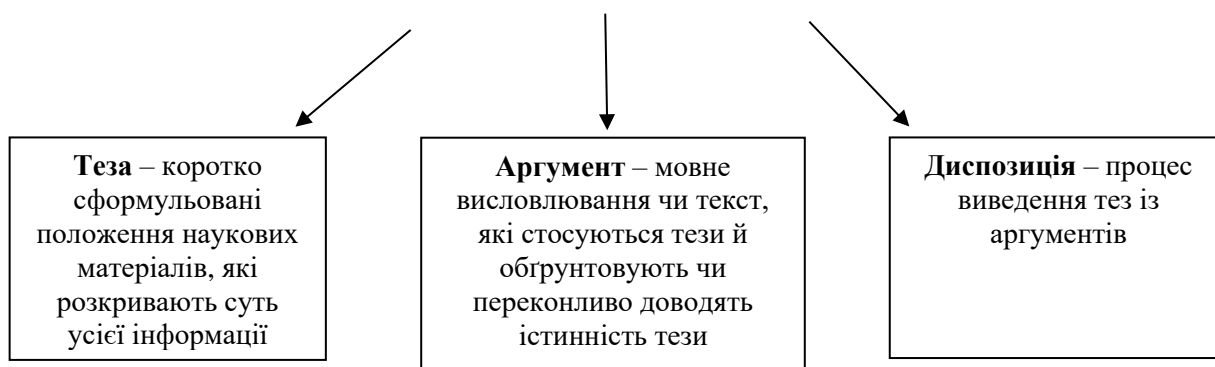
Логічна культура оратора



Показники логічної культури оратора

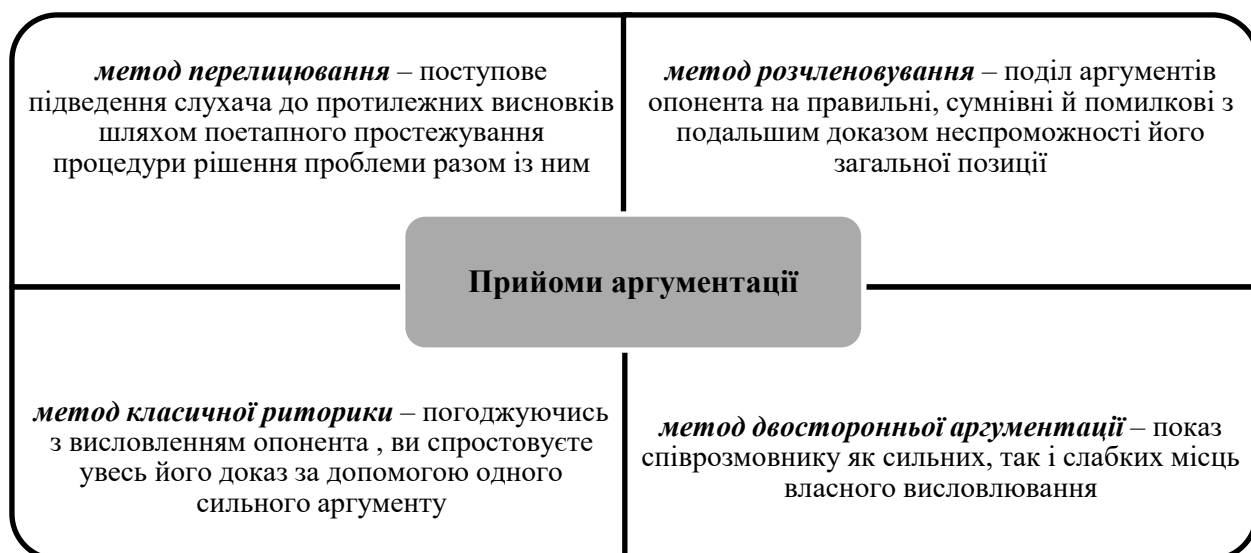


Структура аргументації



Види аргументації

Залежно від способу обґрунтування	
<i>Емпірична</i>	обґрунтування тези шляхом безпосереднього звертання до дійсності
<i>Теоретична</i>	обґрунтування тези, в основу якої покладені міркування
Залежно від форми	
<i>Симптоматична</i>	обґрунтування тези шляхом наведення в аргументах певних ознак того, що постулюють у тезі
<i>Причинна</i>	обґрунтування тези шляхом наведення причинно-наслідкового зв'язку між аргументами і тезою
<i>Аналогічна</i>	обґрунтування тези шляхом наведення подібності того, про що говориться в аргументах, з тим, про що йдеться в тезі
Залежно від процедури обґрунтування	
<i>Пряма</i>	аргументи безпосередньо обґрунтовують тезу
<i>Непряма</i>	теза обґрунтовується опосередковано шляхом встановлення неприйнятності антитези або шляхом встановлення неприйнятності конкуруючих із тезою положень



Закони логіки

<p>Закон тотожності</p> <p>будь-яка завершена думка зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту</p>	<p>Закон суперечності</p> <p>жодне судження не може бути одночасно істинним і неістинним</p>	<p>Закон виключення третього</p> <p>одне із суджень є обов'язково істинним, інше – неістинне, а третього немає</p>	<p>Закон достатньої підстави</p> <p>жодне явище не може виявитися істинним або дійсним без достатнього обґрунтування</p>
---	---	---	---

Система логічних доказів



Логічні помилки

Помилки в результаті неточного визначення предмета й поділу понять	Помилки у структурі силогізму
Суперечності в самому визначенні	Первинна неправда
Визначення невідомого через невідоме	Підміна тези
Заперечення замість визначення	Змішування кількох питань в одному
Тавтологія	Змішування причини й наслідку
Плеоназм	Аргументація неправдивими судженнями
Полісемія	Помилки в першому терміні і/або в середньому терміні
Номінативна підміна	Хибне коло
Непорівнювані поняття	
Порівняння замість визначення	
Змішування суттєвого з випадковим	
Називання роду замість виду і виду замість роду, перенесення предмета з одного роду чи виду в інший	
Побудова лінійних ланцюжків там, де мають бути ієрархічні	

Функції невербального спілкування

доповнення	• невербальні сигнали можуть давати інформацію, що доповнює словесну інформацію
суперечність	• невербальні сигнали можуть суперечити тому, що людина говорить
заміщення	• жести, дотики, погляди нерідко можуть замінювати слова
повторення	• використання жестів, міміки й інших сигналів, щоб повторити сказане у невербальній формі
акценти	• невербальні сигнали є способом розставити акценти у виступі



