

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КОМУНАЛЬНИЙ ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«ВІННИЦЬКИЙ ГУМАНІТАРНО-ПЕДАГОГІЧНИЙ КОЛЕДЖ»

Тетяна КЛЮЧКО
Надія СКРИПНИК

РИТОРИКА
НА ЗАНЯТТЯХ УКРАЇНСЬКОЇ
СЛОВЕСНОСТІ

Вінниця 2025

УДК 811.161.2:808.5 (075.8)

Р 55

Упорядники:

Тетяна Ключко, Надія Скрипник

Затверджено на засіданні вченої ради Комунального закладу вищої освіти
«Вінницький гуманітарно-педагогічний коледж»
(протокол № 6 від 17 грудня 2024 року)

Рецензенти:

Павликівська Н. М., доктор філологічних наук, професор, професор кафедри української мови Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського;

Павлушенко О. А., кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри української мови Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського;

Січкарь С. А., кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри прикладної лінгвістики, зарубіжної літератури та журналістики Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Т. Ключко, Н.Скрипник.

Р 55 Риторика на заняттях української словесності : навчальний посібник / упорядн.: Вінниця : ФОП Рогальська І. О., 2025. 88 с.

У навчальному посібнику представлено опис розділу «Риторика» освітнього компонента «Українська мова», визначено основні завдання, які спрямовані на досягнення успіху у процесі мовної комунікації, на вироблення у здобувачів освіти навичок грамотного використання основ класичного красномовства, публічного виступу, адже головне завдання риторики – навчання здобувачів освіти раціональної мовленнєвої поведінки в різноманітних ситуаціях спілкування. У посібнику зроблено акцент на практичну підготовку здобувачів освіти щодо оволодіння мистецтвом красно говорити. Структура посібника продумана та вмотивована потребами освітнього середовища.

Для мовознавців, учителів-словесників, здобувачів освіти.

УДК 811.161.2:808.5 (075.8)

© Комунальний заклад вищої освіти «Вінницький гуманітарно-педагогічний коледж», 2025

© ФОП Рогальська І. О. 2025

© Ключко Т. В. 2025

© Скрипник Н. І. 2025

ЗМІСТ

Вступ	4
Тема 1. Риторика як наука і мистецтво слова. Основні поняття риторики: логос, етос, пафос, топос.....	6
Тема 2. Ритор і оратор. Риторичні ідеали в різні історичні епохи.....	10
Тема 3. Інвенція. Диспозиція. Елокуція. Меморія. Акція.....	17
Тема 4. Види красномовства. Академічне красномовство, його різновиди.....	29
Тема 5. Ділове красномовство. Судове красномовство.....	35
Тема 6. Соціально-побутове красномовство.....	41
Тема 7. Театральна риторика.....	44
Тема 8. Педагогічна риторика.....	47
Тема 9. Композиція ораторського виступу. Особливості побудови вступу, основної частини, закінчення.....	50
Тема 10. Основні прийоми запам'ятовування тексту ораторської промови.....	55
Тема 11. Основні способи виступу: читання тексту промови, відтворення його по пам'яті, вільна імпровізація, відповіді на запитання, полеміка.....	59
Тема 12. Дискусія. Дебати.....	63
Тема 13. Невербальні засоби вираження промови. Міміка, жести.....	68
Риторичний словник.....	74
Рекомендована література.....	84

ВСТУП



Риторика – це мистецтво переконання, яке залишається актуальним протягом століть, від античних часів до сьогодення. У сучасному світі, де інформаційні потоки є швидкими, а комунікація відіграє вирішальну роль у всіх сферах життя, риторика постає як незамінний інструмент для досягнення успіху. Це не лише вміння гарно говорити, але й здатність структуровано та ефективно доносити свої думки, впливати на аудиторію і переконувати її у власній правоті.

Розділ «Риторика» освітнього компонента «Українська мова» є важливою складовою професійної підготовки здобувачів освіти закладів освіти, незалежно від їх спеціальності. Здобувачі освіти, які оволодіють знаннями і навичками риторики, зможуть успішно реалізовувати себе у багатьох сферах життя: від наукової діяльності та викладання до юриспруденції, політики, медіа та бізнесу.

Основна **мета** розділу «Риторика» освітнього компонента «Українська мова» – навчити здобувачів освіти правильно формулювати свої думки, аргументувати свою позицію, використовувати логічні прийоми та емоційні складові для переконання аудиторії. Серед основних завдань курсу можна виділити:

1. **Ознайомлення з історією та теорією риторики:** вивчення основних етапів розвитку риторичного мистецтва та ключових понять, що формують базу для ефективної комунікації.

2. **Формування навичок ораторської майстерності:** розвиток умінь виступати перед аудиторією, чітко формулювати свої думки, правильно вибудовувати структуру виступу.

3. **Розвиток критичного мислення:** навчання аналізувати аргументи, будувати логічно стрункі промови, уникати риторичних помилок та маніпуляцій.

4. **Оволодіння інструментами невербальної комунікації:** розуміння важливості мови тіла, жестів та інтонації для досягнення переконливості.

5. **Навчання риторичних стратегій для різних професійних сфер:** адаптація риторики до різних типів комунікаційних ситуацій, зокрема, у політичній, юридичній, бізнесовій та медійній сферах.

Практичне значення курсу: уміння ефективно використовувати риторичні прийоми стане важливим інструментом у професійному та особистому житті здобувачів освіти. Майстерність риторики допомагає:

• **Здобути лідерські якості:** вміння переконувати інших робить вас більш впливовими і відкриває нові можливості для кар'єрного зростання.

• **Захищати свої позиції:** володіння риторикою дозволяє грамотно аргументувати свою думку, захищати свої права та інтереси.

• **Будувати ефективні комунікації:** риторика допомагає створювати міцні взаємини з колегами, партнерами та аудиторією.

• **Розвивати критичне мислення:** аналіз різних точок зору та побудова власних аргументів сприяє розвитку критичного мислення і здатності приймати зважені рішення.

Риторика є однією з ключових навичок, необхідних для успішного життя в сучасному світі. Оволодіння цією дисципліною дозволяє здобувачам освіти досягти значного прогресу як у професійній діяльності, так і в особистісному розвитку. Вона формує лідерські якості, покращує навички спілкування та надає впевненості у публічних виступах. Вивчення риторики – це шлях до гармонійної взаємодії з оточуючим світом, досягнення високих результатів у будь-якій діяльності та набуття нових можливостей для самореалізації.

Посібник допоможе здобувачам освіти опанувати основи риторики, зрозуміти її важливість та набути практичних навичок для подальшого застосування у своєму житті та професії.

Тема 1. Риторика як наука і мистецтво слова.

Основні поняття риторики: логос, етос, пафос, топос

Риторика (грец. *rhetorike* «ораторське мистецтво») – наукова дисципліна, що вивчає закономірності виникнення, передавання і сприйняття гарної мови і якісного тексту.

У час свого виникнення (в давнину) риторику розуміли як усного публічного виступу. Її глибше осмислення є надбанням більш пізнього часу.

Сьогодні, щоб відрізнити техніку усного публічного виступу від риторики в широкому значенні для визначення першої використовують термін *ораторія*.

Раніше традиційна риторика (*bene dicendi scientia* «наука про гарну мову», за визначенням Квінтіліана) була протиставлена граматиці (*recte dicendi scientia* – «науці про правильну мову»), поезії і герменевтиці. Предметом традиційної риторики, на відміну від поезики, були тільки прозаїчна мова і прозаїчні тексти.

Риторика зорієнтована на потреби мовної практики. Важливе значення, як і наукова риторика, в системі риторичних дисциплін, має навчальна (дидактична) риторика, тобто навчання техніки мовлення та якісного тексту.

Упродовж історії розвитку дисципліни змінювалося уявлення про те, яку мову потрібно вважати правильною і якісною. Склалися дві тенденції у трактуванні цього питання. У контексті першої (від Аристотеля) риторику пов'язували з логікою і вважали гарною ту промову, що є переконливою, ефективною, з красивою мовою. При цьому її ефективність теж зводилася до переконливості, до здатності мови завоювати визнання (згоду, симпатію, співчуття) слухачів, впливати на них. Аристотель визначав риторику як «здатність знаходити можливі способи переконання щодо кожного даного предмета». Друга тенденція (Ісократ) також виникла в Стародавній Греції. Представники цього напрямку були схильні вважати гарною багато прикрашену, пишну, побудовану за канонами естетики, мову. Переконливість стала не єдиним і не головним критерієм оцінки промови. Тенденцію в риториці, що бере початок від Аристотеля, можна назвати «логічною», а від Ісократ – «літературною».

В епоху елінізму «літературний» напрям витіснив «логічний» на периферію дидактичної та наукової риторики. Це сталося, зокрема, у зв'язку зі зниженням ролі політичного красномовства і посиленням значення церемоніального, урочистого.

У Середньовіччі таке співвідношення продовжувало зберігатися. Риторику вивчали лише в школах та університетах, вона перетворювалася на літературну. Ораторське мистецтво в цей час пов'язують із гомілетикою – вченням про християнське церковне проповідництво. Його представники то зверталися до

риторики, щоб мобілізувати її інструментарій для складання церковних проповідей, то знову відгороджувалися від неї як від «язичницької» науки. На певному етапі прихильники «літературної» риторики взагалі перестали дбати про те, чи мовлення годиться для ефективного переконання будь-кого.

Розвиток цієї науки завершився її кризою в середині 18 ст. Співвідношення сил змінилося на користь «логічного» напрямку в другій половині 20 ст., коли на зміну старому красномовству прийшла неориторика, або нова риторика. Її творці були переважно логіками. Вони формували нову дисципліну як теорію практичного дискурсу. Найбільш вагому частину останньої склала теорія аргументації. Предметом вивчення освітнього компонента знову була ефективність впливу і переконливість мови і тексту. У зв'язку з цим неориторику іноді іменують неоарістотелівським напрямком, особливо якщо мова йде про неориторики Х. Перельмана і Л. Ольбрехт-Титекі.

Класична риторика – мистецтво переконувати – реалізується через такі основні поняття : логос, етос, пафос, топос.

Логос. У давньогрецькій мові слово *logos* означало такі дві групи понять: а) слово, мова, мовлення; і б) поняття, думка, розум, а точніше – єдність цих понять обох груп. Це відбилося у значеннях сучасних слів з коренем лог-, які зосереджені в основному у сфері логіки (науки про закони і форми мислення) та мовознавства: логічний наголос, логічне судження, логічне мовлення тощо.

У класичній риториці логос покликаний був єдиною представляти думку і слово, що означало: слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й до розуму.

У сучасній риториці логічність – основна ознака промови і тексту.

Етос, що в грецькій мові (*ethos*) означало звичай, звичка, характер, норов (від нього походить і сучасне слово етика).

Етос є основою формування риторичного ідеалу.

Розвиваючи засади античної риторики, Феофан Прокопович подавав етос риторики як види чеснот: мудрість, справедливість, хоробрість, поміркованість. Кожна з цих чеснот описувалася як комплекс рис промовця, правил поведінки і дій, які вдосконалюють мораль та етику особистості.

В усі віки цінувалися високі помисли, чисте серце, щира душа оратора.

Пафос (від *гр. pathos – почуття, пристрасть*) – це вольове, інтелектуальне, емоційне устремління мовця (автора), яке виявляється і в процесі мовної комунікації, і в його продукті – тексті. “Ми можемо позначити словом *Pavos* ті визначальні сили, які ... живуть у людських грудях і рухають людську душу в її найпотаємніших глибинах...

Пафос утворює справжнє царство мистецтва: його втілення є головним як у творі мистецтва, так і в сприйнятті останнього глядачем, бо пафос зачіпає

струну, яка знаходить відгук у кожному людському серці. Пафос хвилює, тому що він є могутньою силою людського існування (Г. Гегель “Лекції з естетики”).

Пафос є фактом життя. Певні справи, погляди, ідеї можуть настільки оволодівати особистістю людини, що стають пристрасною (пафосом) її життя, творчої чи суспільної або виробничої діяльності. Проблема пафосу як поняття риторики постає в розмежуванні пафосу самого мовця, тобто його особистих почуттів, що виливаються в промові, і того пафосу, що досягається мовними засобами, який іде до слухачів від тексту.

Критерії істинності (логос), критерій щирості (етос), критерій відповідності мовної поведінки (пафос) – це три основоположні категорії класичної риторики, успадковані й іншими філологічними (і не тільки) науками як три важливі наукові критерії.

Топос (гр. *topos* – місце), топіки – це риторичне поняття, що означає загальні місця у промові. До них належать найтиповіші мовні ситуації та описи їх, які легко запам’ятати і які майже в усіх мовців однакові (Моя сім’я; У магазині; У транспорті тощо). Антична риторика розробляла заголовки до топосів (логограми) та схеми, які легко можна було застосовувати до аналогічних ситуацій.

Індивідуально-оригінальним є те, що перебуває поза топіками. Але існує певна пропорційність між топосом і оригінальністю у промові. Наявність топосів підкреслить красу й доцільність оригінальних висловів.

Людина, яка не орієнтується в топосі, ставить зайві, недоречні або неконкретні запитання.



Вправа 1. Аналіз промови на логос, етос і пафос

Мета: розвинути вміння ідентифікувати риторичні елементи в публічних виступах.

Завдання: оберіть відео або текст виступу відомого оратора (*наприклад*, політика, громадського діяча, рекламу). Ділимося на групи та визначаємо приклади логосу, етосу та пафосу в промові. Кожна група має записати свої спостереження, пояснити, як ці елементи впливають на переконливість промови, та поділитися висновками з іншими.

Обговорення: які риторичні засоби виявилися найефективнішими? Як ці елементи взаємодіяли між собою?



Вправа 2. Створення аргументу з акцентом на логос, етос і пафос

Мета: розвинути вміння створювати збалансовані аргументи, використовуючи логос, етос і пафос.

Завдання: оберіть актуальну суспільну проблему (екологія, рівність, здоров'я тощо). Підготуйте коротку промову, яка міститиме три частини:

1. Логос – логічні аргументи, факти, статистика.
2. Етос – демонстрація власної компетентності та морального авторитету.
3. Пафос – емоційний вплив на аудиторію.

Презентація: здобувачі освіти мають презентувати свої промови перед групою. Інші здобувачі оцінюватимуть, наскільки переконливим був кожен елемент.



Вправа 3. Пошук топосів у риторичній аргументації

Мета: навчити здобувачів освіти працювати з риторичними топосами як інструментом переконання.

Завдання: складіть список основних риторичних топосів (наприклад, причинно-наслідковий зв'язок, контраст, аналогія). Знайдіть в текстах або медіа приклади використання топосів для побудови переконливих аргументів. Поясніть, як ці топоси використовуються для впливу на аудиторію та підкріплюють логос, етос або пафос.

Обговорення: як топоси допомагають будувати переконливі аргументи? Чи є різниця між тим, як вони впливають на різні види аудиторій?



Вправа 4. Дискусія з акцентом на риторичні стратегії

Мета: використати логос, етос і пафос у дискусіях.

Завдання: розподіляємося на пари. Одна пара повинна обговорити певну тему (наприклад, заборону тютюнопаління на громадських місцях), де кожен учасник використовуватиме різні стратегії: один – акцент на логос, інший – на етос і пафос. Знайдіть баланс між цими риторичними елементами, щоб бути переконливими.

Обговорення: чи було важко знаходити рівновагу між трьома стратегіями? Який елемент виявився найефективнішим у конкретній дискусії?

Тема 2. Ритор і оратор. Риторичні ідеали в різних історичних епохах

Риторика як мистецтво переконання існує вже тисячі років і була однією з ключових дисциплін античної епохи. Вона почала розвиватися в Давній Греції та Римі, де оратори грали важливу роль в політичному, правовому і суспільному житті. Ораторське мистецтво вимагало не лише навичок володіння словом, а й знання технік переконання, стилю, побудови аргументів і емоційного впливу на слухача. У зв'язку з цим дві фігури – ритор і оратор – стали визначними у розвитку риторичної культури.

Історичний контекст

У Давній Греції і Римі обидва терміни – «ритор» і «оратор» – були особливо значущими. Риторика набула популярності завдяки софістам – викладачам риторики та філософії, які навчали молодь майстерності переконання. Вони були одними з перших риторів, що систематизували знання у цій сфері.

Платон і Арістотель, класичні філософи Греції, внесли вагомий внесок у розвиток риторики як науки. Арістотель, зокрема, створив одну з найвідоміших праць про риторику, де окреслив три ключові елементи переконання: **логос** (логічні аргументи), **етос** (характер оратора) і **патос** (емоційний вплив на слухача). Ці елементи залишаються актуальними й донині.

У Стародавньому Римі риторика також процвітала, і відомі оратори, такі як Цицерон, стали символами мистецтва промови. Цицерон був не лише оратором, а й ритором – він писав численні праці з риторики, які використовувалися як підручники для навчання майбутніх ораторів.

У сучасному світі ритор і оратор залишаються актуальними фігурами. Ритори працюють як викладачі, тренери та дослідники. Вони навчають політиків, бізнесменів, юристів, як ефективно передавати свої думки та впливати на аудиторію.

Оратори, у свою чергу, активно використовують свої навички на різних платформах – від політичних виступів і телевізійних дебатів до корпоративних презентацій і публічних лекцій. Ораторське мистецтво залишається важливим не лише в традиційних формах публічних виступів, але й у нових медіа, таких як соціальні мережі, де майстерність слова також відіграє ключову роль.

Ритор – це людина, яка володіє риторикою, вивчає її правила та закони і викладає ці знання іншим. Ритор є теоретиком риторики, і його діяльність полягає в розробці й систематизації принципів ефективної комунікації. Він викладає ораторське мистецтво, навчає техніки впливу на аудиторію, аналізує й оцінює різні стилі мовлення, дає поради з формування аргументів та правильної побудови промови.

Ритор також може бути академічним дослідником, який вивчає історію ораторського мистецтва, аналізує відомі промови й тексти, а також розробляє нові методи та прийоми, які відповідають актуальним вимогам комунікації. Ритор у своїй роботі звертається до логіки, стилістики, психології й соціології, що дозволяє йому розуміти не лише формальні аспекти риторики, а й глибші соціокультурні контексти, в яких риторичне мистецтво застосовується.

Оратор – це практик риторики, людина, яка безпосередньо застосовує риторичні знання для створення і проголошення промов. Оратор використовує здобуті риторичні навички для того, щоб впливати на своїх слухачів, переконувати їх у своїй точці зору, надихати або інформувати.

Оратор відрізняється від ритора тим, що його діяльність спрямована не на викладання риторики, а на її практичне застосування. Оратор виступає на публіці, бере участь у політичних дебатах, судових процесах, публічних виступах, конференціях і навіть у повсякденному спілкуванні. Важливою рисою оратора є здатність адаптувати своє мовлення до конкретної аудиторії, викликати емоційний відгук, змушувати слухачів розмірковувати над сказаним і, в кінцевому результаті, діяти відповідно до намірів оратора.

Спільне та відмінне між ритором і оратором

1. Спільність: Ритор і оратор обидва є представниками риторичного мистецтва. Їхні ролі тісно пов'язані, оскільки і ритор, і оратор мають справу з мистецтвом слова і використовують схожі техніки для досягнення своїх цілей. Ритор розробляє теорію і стратегії, які оратор втілює на практиці.

2. Відмінність: Основна відмінність полягає в тому, що ритор є більш теоретиком, а оратор – практиком. Ритор навчає, досліджує і розробляє

концепції, а оратор безпосередньо застосовує ці знання в промовах і виступах. Оратор часто залежить від настанов ритора, але також розвиває власний стиль і методику мовлення.

Ритор і оратор є двома важливими фігурами риторичного мистецтва, які доповнюють одне одного. Ритор створює теоретичну основу для ораторських виступів, тоді як оратор втілює ці теоретичні знання на практиці. Разом вони забезпечують розвиток і збереження мистецтва слова, що продовжує відігравати важливу роль у сучасному суспільстві.

Риторичні ідеали в різних історичних епохах

Риторичні ідеали змінювалися залежно від соціальних, політичних і культурних умов. Досліджуючи риторичні ідеали, можна простежити еволюцію підходів до мистецтва переконання, а також відображення ідеалів суспільства в риториці.

Риторичні ідеали в Античності

Античність вважається «золотою епохою» риторики, оскільки саме в цей час вона оформилася як наука. Найбільший вплив на розвиток риторичних ідеалів мали Давня Греція і Давній Рим.

Давня Греція

У Давній Греції риторика зародилася в контексті демократичного суспільства, де вільні громадяни брали участь у політичному житті через дебати й публічні виступи. Ораторське мистецтво було необхідним для політиків і громадських діячів, тому риторика набула великого значення.

Софісти були першими викладачами риторики в Давній Греції. Вони стверджували, що риторика – це мистецтво переконання, і її основним завданням є вплив на думки слухачів. Софісти навчали своїх учнів використовувати логічні аргументи, риторику й стилістику для переконання інших у своїй точці зору. Для них головним риторичним ідеалом була **ефективність переконання**, незалежно від того, чи була промова правдивою.

Протилежну позицію займав Платон, який критикував софістів за їхнє прагнення до перемоги в дебатах будь-якими засобами. Для Платона риторика мала бути засобом пізнання істини. Він вважав, що ідеальний оратор – це людина, яка володіє мудрістю і використовує риторику для досягнення благородних цілей, а не для маніпуляцій.

Арістотель, учень Платона, створив власну концепцію риторики, яку виклав у своєму трактаті «Риторика». Він визначив три основні складники переконання: **етос** (характер оратора), **логос** (логічні аргументи) і **патос** (емоційний вплив на слухача). Для Арістотеля риторичний ідеал полягав у гармонійному поєднанні цих трьох елементів, де головним завданням оратора

було переконати слухачів за допомогою розумних, моральних і емоційних аргументів.

Давній Рим

У Давньому Римі риторика продовжила розвиватися, але набула дещо інших акцентів. Римляни розвинули риторичку не лише як мистецтво політичного мовлення, але і як засіб для судової практики та офіційних промов.

Найвідомішим ритором Риму був Марк Туллій Цицерон. Він створив власну систему риторичних ідеалів, яка включала такі принципи, як ясність, красномовство і вміння утримувати увагу аудиторії. Для Цицерона ідеальний оратор повинен був бути людиною з широкими знаннями в різних галузях, мати високі моральні принципи й розуміти потреби слухачів. Він розробив структуру промови, яка включала введення (*exordium*), виклад (*narratio*), доказ (*confirmatio*), спростування (*refutatio*) і заключну частину (*peroratio*). Цицерон підкреслював важливість адаптації промови до конкретної аудиторії та ситуації, в якій вона вимовляється.

Середньовіччя

У Середньовіччі риторика втратила свою центральну роль у суспільному житті через домінування релігійних ідеалів та обмежену участь громадян у політичних процесах. Вона все ще викладалася, але вже в контексті християнської етики та теології.

Риторичний ідеал Середньовіччя полягав у служінні церкві та поширенні християнських істин. Риторика використовувалася здебільшого в церковних проповідях, і її основним завданням стало не переконання, а духовне наставництво і моральне виховання слухачів. Проповідники використовували риторичку, щоб доносити Божі істини до своїх парафіян і закликати до покаяння й віри.

Однією з ключових фігур середньовічної риторички був святий Августин, який написав трактат «*De Doctrina Christiana*». У ньому він підкреслив, що риторика має служити Богові та Церкві. Святий Августин вважав, що оратор має бути не лише майстром слова, але і зразком моральної поведінки, який вчить інших через власний приклад. Таким чином, риторичний ідеал Середньовіччя ставив на перше місце моральність і віру.

Відродження

Епоха Відродження повернула інтерес до античних ідеалів риторики, але з новими акцентами. Відродження було епохою гуманізму, що ставило людину в центр світогляду, і тому риторика знову набула популярності як важлива частина освіти.

Гуманісти Відродження вважали, що риторика повинна служити розвитку інтелекту та моральних якостей людини. Вони відродили інтерес до праць Цицерона та Арістотеля і намагалися поєднати риторичні знання з етикою й філософією. Основний риторичний ідеал полягав у гармонійному розвитку особистості, яка володіє не лише риторичними, але і філософськими, літературними і науковими знаннями.

Однією з ключових фігур Відродження був Еразм Роттердамський, який вважав, що оратор повинен бути ґрунтованим, освіченим і моральним. Він стверджував, що оратор має служити суспільству і прагнути до загального блага, а не до особистої вигоди.

Новий час

У Новий час риторика почала поступово втрачати свій престиж як окрема наука. На зміну риторичному ідеалу прийшли нові ідеали раціоналізму та наукового мислення. Риторика все ще використовувалася в політичному житті, але дедалі більше уваги приділялося точності й логічності висловлювань.

У період Просвітництва риторичний ідеал зосередився на **логосі** – раціональних аргументах. Просвітники, такі як Джон Локк і Жан-Жак Руссо, вважали, що промови повинні бути чіткими, логічними і спрямованими на розум, а не на емоції слухачів. Риторика стала інструментом для передавання знань і раціонального обговорення суспільних проблем.

Сучасність

У XX і XXI століттях риторика пережила відродження через розвиток масових медіа та соціальних мереж. Сучасні риторичні ідеали відображають різноманітність і динамізм комунікації в глобалізованому світі. Від сучасного оратора вимагається вміння адаптуватися до різних типів аудиторій, використовувати як раціональні, так і емоційні аргументи, а також застосовувати новітні технології для досягнення максимального впливу.

Особливо важливою є здатність оратора бути автентичним і емоційно залученим. Соціальні медіа сприяють поширенню стилів промов, які поєднують індивідуальність, харизму та переконливість. Тому сучасний риторичний ідеал часто включає елементи самовираження та автентичності, які дозволяють оратору створювати сильний емоційний зв'язок зі слухачами.

Отже, риторичні ідеали змінювалися від епохи до епохи, відображаючи соціальні, культурні та політичні зміни. Від античних ідеалів гармонії між

логікою, емоціями та моральністю до сучасних вимог до автентичності й технологічної компетентності – риторика залишається невід’ємною частиною людського спілкування та впливу.



Вправа 1. Аналіз риторичних ідеалів різних епох

Мета: зрозуміти еволюцію риторичних ідеалів у різні історичні періоди.

Завдання: розділіться на групи та проведіть дослідження риторичних ідеалів певної епохи (Антична Греція, Середньовіччя, Ренесанс, Просвітництво, Модерн). Кожна група готує коротку презентацію про риторичні принципи цієї епохи: що вважалося ідеальною промовою, які якості оратора цінувалися, яким був контекст суспільства, що впливав на ці ідеали.

Презентація: групи демонструють свої презентації, порівнюючи риторичні ідеали різних епох і обговорюючи їх еволюцію.

Обговорення: як суспільні зміни впливали на риторичні ідеали? Які елементи залишилися постійними?



Вправа 2. Створення промови за риторичними ідеалами різних епох

Мета: поглибити розуміння риторичних стандартів через практичне застосування.

Завдання: оберіть одну з історичних епох і напишіть промову, дотримуючись риторичних ідеалів цієї епохи. Наприклад, промова, написана в стилі риторики Античної Греції, може підкреслювати логос, а риторика Ренесансу може містити елементи гуманізму та естетичної виразності.

Презентація: зачитайте свої промови, намагаючись відтворити манеру мовлення та риторичні прийоми, характерні для обраної епохи.

Обговорення: як змінилися риторичні пріоритети та стилі у різних історичних періодах? Які труднощі виникли під час адаптації до риторичних ідеалів минулих епох?



Вправа 3. Рольова гра «Дебати між риториками різних епох»

Мета: показати вплив історичного контексту на риторичні ідеали через інтерактивне порівняння.

Завдання: розділіть між групами ролі риторів різних епох, і візьміть участь у дебатах з актуальної теми (*наприклад*, свобода слова, етика, влада). Кожен учасник повинен відстоювати свою точку зору, використовуючи риторичні прийоми, характерні для їхньої епохи. Мета – показати, як суспільні цінності та риторичні підходи різних епох впливають на манеру дискусії.

Обговорення: як історичні та культурні фактори формували риторику кожної епохи? Як різні епохи ставляться до тієї самої проблеми, і як це відображається у стилі риторики?



Вправа 4. Порівняння риторика і оратора

Мета: зрозуміти різницю та спільні риси між ритором і оратором, а також їхні ролі в публічних виступах.

Завдання: розподіліться на дві групи. Одна група досліджує поняття «ритор», інша – «оратор». Кожна група повинна вивчити:

- Визначення і характеристику своєї ролі.
- Історичний контекст і розвиток понять.
- Які навички вважаються ключовими для кожної з ролей.

Презентація: після дослідження групи обмінюються своїми знахідками через короткі презентації. Під час обговорення групи повинні знайти спільні риси та відмінності між ритором і оратором.

Обговорення: які основні функції виконує ритор і оратор у сучасному контексті? Як ці ролі доповнюють одна одну?



Вправа 5. Ритор і оратор у практиці: створення і виконання промови

Мета: розвинути навички риторичного аналізу та публічного виступу, зрозуміти, як риторичні засоби перетворюються в ораторське мистецтво.

Завдання: здобувачі освіти працюють у парах. Один здобувач виконує роль риторика – він розробляє структуру та зміст промови, враховуючи риторичні засоби (логос, етос, пафос), підбирає аргументи, визначає цільову аудиторію та задає загальний тон виступу. Інший здобувач виконує роль оратора – він повинен виконати цю промову, акцентуючи увагу на невербальних засобах вираження (міміка, жести, інтонація, зоровий контакт).

Презентація: кожна пара виступає: ритор пояснює свою концепцію, а оратор презентує готову промову.

Обговорення: як співпраця між ритором і оратором вплинула на якість промови? Чи вдалося оратору повністю втілити задум ритора? Як риторичні засоби перетворилися на ефективне ораторське мистецтво?

Тема 3. Інвенція. Диспозиція. Елокуція. Меморія. Акція

Інвенція (від лат. *inventio*, що означає «винайдення» або «знахідка») є однією з найважливіших частин риторики. Це етап, під час якого оратор або письменник розробляє зміст своєї промови або тексту. Інвенція передбачає пошук і підбір ідей, аргументів, доказів та інших складових для формування переконливої та ефективної комунікації.

Інвенція є першим етапом класичної риторичної структури, яка складається з п'яти частин: **інвенція** (*invention*), **диспозиція** (*dispositio*), **елокуція** (*elocutio*), **меморія** (*memoria*) і **акція** (*actio*). У цій системі інвенція відіграє ключову роль, оскільки саме на її основі будується вся подальша робота над промовою або текстом.

Інвенція бере свій початок з античної риторики. Стародавні грецькі і римські мислителі, такі як Арістотель, Цицерон і Квінтіліан, багато уваги приділяли інвенції як одному з найважливіших аспектів риторичного мистецтва. Вони розуміли, що без доброго змісту жодна промова не може бути переконливою, незалежно від її стилю або способу подачі.

Арістотель вважав інвенцію основним інструментом створення аргументів. У своїй праці «Риторика» він підкреслював важливість використання **етосу**, **логосу** і **патосу** для досягнення ефективного переконання. Етос означає характер і моральність оратора, логос – це логічна аргументація, а патос – здатність викликати емоційний відгук у слухачів. Усі ці елементи мають бути присутні на етапі інвенції, оскільки саме вони формують основу переконливого виступу.

Цицерон, у свою чергу, також приділяв значну увагу інвенції. Він підкреслював, що важливо не лише знайти добрі аргументи, але й правильно їх розмістити та оформити. Для Цицерона інвенція була процесом творчого пошуку, де оратор повинен був «винайти» (знайти) найпереконливіші ідеї та докази.

Процес інвенції полягає в підборі відповідних ідей, фактів і аргументів для певної риторичної ситуації. Це може включати збір інформації, аналіз аудиторії, визначення основних тем і підходів до їх розкриття.

1. **Аналіз аудиторії.** Одним з перших кроків інвенції є розуміння того, хто є аудиторією промови або тексту. Це допомагає визначити, які аргументи та докази будуть найбільш переконливими для цієї групи людей. Наприклад, при виступі перед науковою аудиторією важливо використовувати логічні й фактичні докази, тоді як перед емоційно налаштованою аудиторією краще робити акцент на патосі.

2. **Визначення мети.** Ще один ключовий аспект інвенції – це визначення мети виступу. Оратор має чітко розуміти, чого він хоче досягти: переконати, надихнути, проінформувати або розважити аудиторію. Ця мета визначає підбір аргументів і структуру промови.

3. **Збір матеріалів.** Після того як аудиторія та мета виступу визначені, оратор починає збирати матеріали для своєї промови. Це може включати пошук статистичних даних, історичних прикладів, цитат з авторитетних джерел, свідчень очевидців та інших видів доказів. Важливо зібрати якомога більше релевантної інформації, щоб бути готовим до можливих контраргументів або питань.

4. **Створення аргументів.** На етапі інвенції оратор формує свої основні аргументи. Аргументи повинні бути логічними, чіткими й переконливими. Вони можуть будуватися на різних видах доказів: логічних (дедукція, індукція), емоційних (викликання співчуття, страху, натхнення) або етичних (апеляція до моральних принципів або авторитету).

5. **Розгляд контраргументів.** Хороший оратор повинен передбачити можливі контраргументи та бути готовим відповісти на них. Цей аспект

інвенції допомагає підготуватися до заперечень і зміцнити свою позицію ще на етапі підготовки промови.

Види доказів у інвенції

Класична риторика розрізняє кілька видів доказів, які використовуються на етапі інвенції:

1. **Докази через етос.** Це докази, які базуються на характері та авторитеті оратора. Оратор намагається завоювати довіру слухачів через демонстрацію своєї компетентності, моральності й доброчесності.

2. **Докази через логос.** Це докази, засновані на логічних міркуваннях та аргументах. Вони можуть включати силлогізми, аналіз причинно-наслідкових зв'язків, факти та статистику.

3. **Докази через патос.** Це докази, які апелюють до емоцій слухачів. Оратор використовує історії, приклади або навіть риторичні прийоми для того, щоб викликати у слухачів емоційний відгук і спонукати їх прийняти його точку зору.

У сучасній риторичній інвенції залишається важливою частиною процесу підготовки промов або текстів. Проте сьогодні цей етап може включати нові елементи, такі як аналіз медіасередовища, врахування соціокультурних контекстів або навіть використання новітніх технологій для збору інформації та підготовки матеріалів.

Інвенція також активно використовується не тільки в публічних виступах, але й у маркетингу, рекламі, PR і навіть політичній діяльності. Сучасні оратори використовують інвенцію для того, щоб знайти найефективніші шляхи впливу на різні аудиторії, використовуючи широкий спектр інформаційних і комунікаційних технологій.

Інвенція є фундаментальним етапом риторичного процесу, під час якого оратор або письменник шукає й обирає ідеї, аргументи та докази для побудови ефективної комунікації. Вона відіграє вирішальну роль у створенні переконливої промови або тексту, оскільки саме на цьому етапі формується зміст, що буде передано слухачам або читачам. Незалежно від історичної епохи або специфіки аудиторії, інвенція залишається ключовим компонентом успішної риторики.

Диспозиція (від лат. *dispositio*, що означає «розташування» або «упорядкування») є другою за важливістю складовою класичної риторики після інвенції. Вона стосується структуризації змісту промови або тексту, тобто правильного розташування аргументів і ідей для досягнення максимального впливу на аудиторію. У риторичній теорії диспозиція вважається мистецтвом впорядкування матеріалу, який був зібраний на попередньому етапі – інвенції.

Диспозиція як частина риторики отримала розвиток ще в античності, коли ораторське мистецтво займало важливе місце в громадському житті. Стародавні греки і римляни приділяли особливу увагу правильній структурі промови, оскільки вважали, що від неї залежить, наскільки ефективно оратор зможе переконати слухачів у своїй правоті.

Арістотель у своїй «Риториці» приділяв велику увагу організації аргументів. Він вважав, що правильне впорядкування думок дозволяє досягти гармонії та логічної послідовності, що є важливими умовами для успішного переконання.

Цицерон, римський ритор і оратор, також підкреслював значення диспозиції. У своїх працях він описав класичну структуру промови, яка складалася з кількох частин: **введення** (*exordium*), **виклад фактів** (*narratio*), **докази** (*confirmatio*), **спростування** (*refutatio*) і **закінчення** (*peroratio*). Ця модель стала каноном для західної риторики і використовувалася протягом багатьох століть.

Основні етапи диспозиції

Диспозиція охоплює різні етапи структурування матеріалу, які можуть варіюватися залежно від цілей і контексту промови. Основними складовими класичної диспозиції є такі елементи:

1. **Exordium** (*вступ*). Це початкова частина промови, яка має на меті привернути увагу аудиторії та встановити з нею контакт. У вступі оратор представляє тему свого виступу, створює певний емоційний настрій і намагається здобути довіру слухачів. Важливо, щоб вступ був коротким, але чітким і зрозумілим, щоб одразу захопити увагу аудиторії.

2. **Narratio** (*виклад*). У цій частині промови оратор викладає факти і обставини, які стосуються теми виступу. Виклад має бути ясным, логічним і послідовним, оскільки саме на цьому етапі слухачі отримують основну інформацію, яка підготує їх до подальших аргументів.

3. **Confirmatio** (*докази*). Це найважливіша частина промови, де оратор наводить свої основні аргументи та докази на підтримку своєї позиції. Докази мають бути логічно обґрунтованими, підкріплені фактами або прикладами. Важливо також дотримуватися логічної послідовності в поданні аргументів, щоб переконати аудиторію в правдивості викладених положень.

4. **Refutatio** (*спростування*). Ця частина промови присвячена розгляду та спростуванню можливих контраргументів або заперечень. Оратор передбачає заперечення, які можуть виникнути в аудиторії, і заздалегідь готує відповіді на них. Спростування має бути переконливим і демонструвати готовність оратора до конструктивної дискусії.

5. **Peroratio** (висновок). Це заключна частина промови, де оратор підсумовує свої основні аргументи, робить остаточний висновок і закликає до певних дій або роздумів. Висновок має бути яскравим і запам'ятовуваним, оскільки саме він залишає останнє враження на слухачів.

Роль і значення диспозиції

Диспозиція є важливим елементом риторики, оскільки вона дозволяє оратору не тільки зібрати й упорядкувати матеріал, але й представити його у найбільш ефективний спосіб. Чітка і логічна структура допомагає слухачам краще зрозуміти і сприйняти аргументи, що підвищує шанси на успішне переконання.

Крім того, диспозиція допомагає оратору контролювати свій виступ, уникати зайвих відхилень і залишатися в межах основної теми. Вона також забезпечує плавний перехід між різними частинами промови, що сприяє її гармонійності й цілісності.

У сучасній риториці диспозиція все ще залишається важливим етапом підготовки промови або тексту, але підходи до її використання можуть варіюватися залежно від контексту. Наприклад, у політичних або рекламних промовах особлива увага приділяється емоційному впливу, тому диспозиція може бути орієнтована на посилення патосу або етосу.

У той же час, у наукових або академічних виступах диспозиція більше зосереджена на логосі, тобто логічній послідовності аргументів і доказів. Важливими стають точність, ясність і послідовність викладу, що дозволяє слухачам або читачам краще зрозуміти складні ідеї.

Диспозиція є важливим компонентом риторичного процесу, що відповідає за структурування і впорядкування матеріалу для промови або тексту. Вона дозволяє оратору ефективно організувати свої ідеї, представити їх у логічній послідовності і досягти максимального впливу на аудиторію. Незалежно від контексту або тематики промови, диспозиція залишається ключовим етапом підготовки, який допомагає оратору досягти своїх комунікативних цілей.

Елокуція (від лат. слова *elocutio*, що означає «вираз» або «виклад») є однією з п'яти класичних частин риторики, поряд із інвенцією, диспозицією, меморією та акцією. Елокуція відповідає за стиль, манеру висловлювання і мовні засоби, які використовуються для вираження зібраних на етапі інвенції ідей і аргументів, що були розташовані у певній структурі на етапі диспозиції. Іншими словами, елокуція визначає, як саме буде подана промова або текст, тобто її мовне оформлення.

Ідея елокуції виникла ще в античні часи, коли риторика була основним інструментом громадського спілкування та політичного впливу. У творах Арістотеля, Цицерона та Квінтіліана елокуція займала ключове місце, оскільки

вона надавала промові або тексту вишуканої форми і робила її привабливою для слухачів.

Арістотель у своїй праці «Риторика» підкреслював важливість стилю в комунікації. Він вважав, що стиль повинен бути не тільки зрозумілим, але й елегантним, відповідати темі виступу і налаштуванню аудиторії. Цицерон, у свою чергу, виділяв три основні стилі промови: **високий стиль** (для урочистих промов), **середній стиль** (для інформативних виступів) і **низький стиль** (для побутового або неформального спілкування). Ці стилі відповідали різним цілям та ситуаціям, у яких опинявся оратор.

Квінтіліан розвивав ці ідеї, додавши детальне обговорення мовних засобів і фігур мови, які можуть бути використані для підвищення виразності та емоційного впливу промови. Він наголошував на важливості мовної гармонії, ритму і правильного використання риторичних фігур, таких як метафори, порівняння, епіфора та інші.

Основні елементи елокуції

Елокуція передбачає використання різноманітних мовних засобів і прийомів, які допомагають зробити промову або текст більш виразними, переконливими та емоційно насиченими. Ось основні елементи елокуції:

1. **Стиль.** Як уже зазначалося, стиль є одним з основних аспектів елокуції. Оратор або письменник повинен вибрати стиль, який найкраще підходить до теми виступу, аудиторії та мети комунікації. Наприклад, для урочистої промови краще використовувати високий стиль із яскравими метафорами та урочистими виразами, тоді як для інформативного виступу підходить середній стиль з чіткою і точною мовою.

2. **Вибір слів (лексика).** Елокуція включає добір слів і виразів, які повинні бути не тільки точними, але й привабливими для слухачів або читачів. Важливо використовувати слова, які відображають суть думок і водночас легко сприймаються аудиторією. Вибір лексики може варіюватися залежно від рівня формальності, емоційного забарвлення та мети комунікації.

3. **Мовні фігури.** Фігури мови є важливим інструментом елокуції, оскільки вони надають тексту або промові особливої виразності й оригінальності. Серед них метафори, алегорії, епіфори, паралелізми, гіперболи та інші стилістичні прийоми. Вони допомагають зробити промову емоційнішою, виразнішою та запам'ятовуваною.

4. **Ритм і гармонія.** Правильний ритм і гармонія у мовленні також є важливими аспектами елокуції. Оратор повинен враховувати звукову структуру фраз, чергування довгих і коротких речень, а також ритмічність мови, щоб вона була приємною для слуху і сприймалася легко. Відсутність гармонії може зробити навіть змістовну промову важкою для сприйняття.

5. **Тропи.** Окрім фігур мови, у риторичі важливе місце займають тропи – мовні засоби, що відхиляють слово від його прямого значення. Наприклад, метафора чи метонімія допомагають надавати мові додаткових значень і підсилюють емоційний вплив на слухачів.

Елокуція відіграє важливу роль у процесі переконання. За допомогою вишуканого і добре структурованого мовлення оратор може привернути увагу аудиторії, викликати емоційний відгук і зробити свої аргументи більш переконливими. Крім того, елокуція сприяє кращому запам'ятовуванню промови, оскільки виразні і оригінальні мовні засоби легше залишаються в пам'яті слухачів.

Ця частина риторики також допомагає оратору виглядати професійно та впевнено, що підсилює його етос – один з ключових елементів переконання, заснованого на довірі до особистості оратора.

У сучасній риторичі елокуція продовжує відігравати важливу роль, хоча її значення може змінюватися залежно від контексту. Наприклад, в політичних або рекламних промовах все частіше використовуються елементи простоти й доступності, оскільки такі промови орієнтовані на широкі маси людей. У той же час у літературі або наукових виступах елокуція може бути більш вишуканою та складною.

Сучасні комунікатори також активно використовують нові технології для підвищення виразності своїх виступів, зокрема мультимедійні презентації, графіку, відео та інші візуальні засоби, які доповнюють елокуцію і роблять її ще більш ефективною.

Елокуція є важливою частиною риторики, яка відповідає за мовне оформлення промови або тексту. Вона допомагає оратору вибрати правильний стиль, добрати відповідні слова і вирази, використати фігури мови та тропи для досягнення максимальної виразності й переконливості. Незалежно від історичної епохи або тематики виступу, елокуція залишається ключовим інструментом для успішної комунікації та впливу на аудиторію.

Меморія (від лат. *memoria* – пам'ять) є одним із п'яти класичних канонів риторики, що охоплюють різні аспекти підготовки і виголошення промови. Меморія стосується мистецтва запам'ятовування та пригадування промов або текстів. Хоча на перший погляд це може здаватися менш значущим аспектом риторики порівняно з інвенцією (створенням аргументів) або елокуцією (вираженням думок), насправді меморія відіграє важливу роль у забезпеченні ефективної комунікації.

Меморія, як частина риторики, розвивалася ще з античних часів, коли письмова комунікація була менш поширеною, ніж усна. Ораторське мистецтво в Стародавній Греції та Римі вимагало високого рівня запам'ятовування

промов, адже публічні виступи часто не записувалися. Оратори були змушені покладатися на свою пам'ять, щоб передати свої думки аудиторії в чіткий і послідовний спосіб.

Арістотель не приділяв меморії особливої уваги у своїх працях про риторику, але пізніше римські ритори, такі як Цицерон і Квінтіліан, розглядали меморію як важливу складову риторичного мистецтва. Цицерон у своїй праці «De Oratore» описує різні техніки запам'ятовування, наголошуючи на важливості тренування пам'яті для ораторів. Він вважав, що без належного запам'ятовування навіть найдосконаліша промова може втратити свій вплив через неузгодженість або забуті частини.

Основні аспекти меморії

1. **Мистецтво запам'ятовування.** Меморія передбачає не тільки просте заучування тексту, а й розвиток навичок ефективного запам'ятовування великих обсягів інформації. Оратори використовували різні техніки для полегшення процесу запам'ятовування, зокрема асоціативні методи. Одним із найвідоміших методів є «метод місць» або «метод Цицерона», при якому оратор прив'язує частини своєї промови до певних образів або місць у своїй уяві, і, рухаючись по них, відтворює текст промови.

2. **Організація матеріалу.** Одним із ключових аспектів меморії є логічна організація матеріалу. Правильна структура промови полегшує її запам'ятовування. Якщо текст має чітку диспозицію (*розподіл на вступ, виклад, аргументацію та висновок*), оратору буде простіше запам'ятати послідовність думок.

3. **Практика.** Як і будь-яка інша навичка, меморія вимагає практики. Оратори часто повторювали свої промови, щоб закріпити їх у пам'яті. Сучасні оратори також використовують цю техніку для підготовки до публічних виступів. Під час репетицій промови відшліфовуються, знаходяться слабкі місця, і пам'ять тренується на ефективне відтворення матеріалу.

4. **Застосування емоцій і образів.** Ще однією важливою технікою в запам'ятовуванні є використання емоційних та образних асоціацій. Оратори намагалися додати яскраві образи до своїх текстів, що полегшувало їх запам'ятовування і робило промову більш живою та переконливою. Емоції, зокрема, допомагають краще закріпити певні моменти в пам'яті.

Меморія відіграє важливу роль у забезпеченні цілісності та плавності промови. В умовах публічного виступу оратор не може постійно звертатися до тексту або заміток, тому важливо мати добру пам'ять, щоб зберегти хід думок і довести аргументацію до логічного завершення. Більш того, належно запам'ятована промова дозволяє оратору зосередитися на стилі викладення і

взаємодії з аудиторією, а не на постійній необхідності згадувати наступну частину тексту.

Також меморія дозволяє оратору бути більш гнучким під час виступу. Якщо промова добре запам'ятована, оратор може адаптуватися до реакції аудиторії, змінювати темп, акценти або навіть включати нові аргументи, не втрачаючи логічної послідовності.

У сучасному світі, з розвитком технологій, значення меморії дещо змінилося. Оратори мають можливість використовувати замітки, телесуфлери та інші допоміжні засоби під час своїх виступів. Однак це не означає, що меморія втратила свою актуальність. Багато успішних ораторів і сьогодні тренують свою пам'ять, щоб зберігати природність виступу та забезпечувати максимальний контакт із аудиторією.

Сучасна меморія також знаходить застосування в контексті імпровізації. Оратори, які мають добре розвинену пам'ять, здатні швидше адаптувати свої промови до нових обставин, відгукуватися на реакції аудиторії та використовувати асоціативні зв'язки для створення нових аргументів у реальному часі.

Меморія є однією з ключових складових риторичного процесу, яка забезпечує оратору можливість чітко й ефективно викладати свої думки перед аудиторією. Історично вона була надзвичайно важливою для ораторів античності, але й у сучасному світі меморія залишається актуальним інструментом для тих, хто прагне успішно виступати на публіці. Мистецтво запам'ятовування допомагає ораторам контролювати свій виступ, залишатися гнучкими й зосередженими, що є необхідними умовами для ефективної комунікації.

Акція (від лат. *actio* – дія) є п'ятим і останнім каноном класичної риторики, який стосується не стільки підготовки промови, скільки її виголошення. Акція охоплює фізичну та голосову виразність оратора під час виступу, включаючи жести, міміку, інтонацію та темп мовлення. Цей аспект риторики має величезне значення для переконливості промови, оскільки правильне використання невербальних засобів комунікації допомагає оратору ефективніше донести свої ідеї до аудиторії.

Як і інші елементи риторики, акція бере свій початок із античної Греції та Риму. У давнину оратори розуміли, що невербальні засоби комунікації є важливими для успіху публічної промови. Грецький філософ Арістотель у своїй «Риторикі» приділяв деяку увагу голосу, інтонації та іншим аспектам виголошення промов, але римські риторичні теоретики, такі як Цицерон і Квінтіліан, ще глибше вивчали цей аспект.

Цицерон вважав, що успіх промови залежить не тільки від її змісту, але й від того, як вона виголошується. Він підкреслював, що сила голосу, жести та міміка мають велике значення для емоційного впливу на слухачів. Квінтіліан у своєму трактаті «Інституція оратора» також наголошував на важливості акції, зазначаючи, що оратор повинен навчитися контролювати свій голос і рухи, щоб максимально впливати на аудиторію.

Основні аспекти акції

Акція включає кілька важливих аспектів, кожен із яких сприяє успішному виконанню промови:

1. **Голос.** Голос є основним інструментом акції. Оратор повинен володіти різноманітними техніками голосового вираження, включаючи контроль гучності, темпу та інтонації. Важливо, щоб голос був чітким і виразним, а інтонація відповідала змісту промови. Наприклад, урочисті моменти можуть потребувати більш глибокого і спокійного тону, тоді як емоційно насичені частини промови можуть вимагати підвищення голосу і швидкого темпу.

2. **Жести.** Жести є важливою складовою акції, оскільки вони допомагають підкреслити певні моменти в промові та підтримують комунікацію на невербальному рівні. Оратори повинні вміти використовувати жести природно і доречно, уникаючи надмірності або штучності. Добре обрані жести можуть підсилити емоційний вплив промови та допомогти аудиторії краще сприйняти інформацію.

3. **Міміка.** Міміка, або вираз обличчя, є ще одним важливим засобом комунікації під час промови. Оратори використовують міміку, щоб передати емоції та зробити свій виступ більш переконливим. Наприклад, посмішка може додати промові тепла і доброзичливості, тоді як серйозний вираз обличчя підкреслює важливість висловлених думок.

4. **Контакт із аудиторією.** Важливим елементом акції є вміння встановлювати і підтримувати контакт з аудиторією. Це може включати зоровий контакт, а також реакцію на невербальні сигнали, які надсилають слухачі (наприклад, усмішки, кивки голови або інші знаки уваги). Зоровий контакт допомагає створити відчуття залученості та встановити емоційний зв'язок між оратором і слухачами.

5. **Постава і рухи.** Оратори також повинні стежити за своєю поставою і рухами під час виступу. Впевнена і відкрита постава підкреслює авторитет і надійність оратора. Крім того, рухи по сцені можуть бути використані для привернення уваги або підкреслення змін у темі промови.

Акція відіграє вирішальну роль у процесі переконання. Ефективне використання невербальних засобів комунікації допомагає оратору не тільки краще виразити свої думки, але й створити емоційний відгук у слухачів.

Належне володіння акцією дозволяє оратору контролювати настрій аудиторії, викликати емоції і залучати слухачів до активного сприйняття інформації.

Крім того, акція сприяє створенню довіри між оратором і аудиторією. Якщо оратор виглядає впевнено, контролює свої жести і міміку, це створює відчуття, що він компетентний і заслуговує на увагу. Навпаки, невміння контролювати акцію може призвести до зниження ефективності промови, оскільки аудиторія може сприймати оратора як невпевненого або нещирого.

У сучасному світі акція залишається важливим аспектом публічних виступів, особливо в політичних, бізнесових та освітніх контекстах. Завдяки розвитку технологій і медіа оратори мають більше можливостей для тренування акції, використовуючи відеозаписи та інші засоби самоспостереження.

Відеозаписи дозволяють ораторам аналізувати свої виступи, вивчати власні жести, міміку та голосові характеристики, що сприяє поліпшенню навичок. Також популярними стали тренінги з публічних виступів, де професіонали допомагають ораторам удосконалювати акцію через спеціальні вправи та техніки.

Акція є важливою складовою риторичного процесу, яка охоплює невербальні засоби комунікації — голос, жести, міміку та зоровий контакт. Вона має великий вплив на ефективність промови та її сприйняття аудиторією. Хоча зміст і аргументи є важливими для успішної комунікації, правильне використання акції допомагає оратору краще донести свої ідеї, викликати емоції та переконати слухачів. У сучасному світі акція залишається актуальною навичкою для ораторів у різних сферах діяльності, і її розвиток сприяє підвищенню рівня комунікативної майстерності.



Вправа 1. Інвенція: Створення аргументів для промови

Мета: розвинути навички створення аргументів на основі інвенції (*вигадування ідей та пошуку аргументів*).

Завдання: оберіть конкретну тему для виступу (наприклад, захист екології, соціальна справедливість або роль технологій у суспільстві). За 10 хвилин необхідно зібрати якнайбільше аргументів на користь своєї позиції, використовуючи різні джерела: особистий досвід, наукові дані, приклади з історії, соціальні норми тощо.

Презентація: після завершення збору ідей здобувачі коротко представляють свої аргументи. Група оцінює, наскільки повними та переконливими є ідеї.

Обговорення: які джерела аргументів виявилися найефективнішими? Як інвенція допомагає розширити діапазон ідей у риториці?



Вправа 2. Диспозиція: Структурування промови

Мета: розвинути навички структурування промови за допомогою диспозиції (*розташування матеріалу*).

Завдання: оберіть текст або список аргументів з певної теми. Розташуйте ці аргументи в логічному порядку, створюючи структуру промови. Розділіть її на частини: вступ, головна частина, підсумки, а також визначити, який аргумент буде найсильнішим на початку та наприкінці промови.

Презентація: здобувачі представляють структуру промови і пояснюють, чому вони обрали саме такий порядок аргументів.

Обговорення: який вплив має порядок аргументів на сприйняття аудиторії? Як диспозиція допомагає підвищити переконливість промови?



Вправа 3. Елокуція: Робота над стилем промови

Мета: покращити навички формулювання та стилізації тексту промови за допомогою елокуції (*вибір стилю та мовних засобів*).

Завдання: оберіть короткий уривок промови, написаний у формальному стилі. Перепишіть цей текст у різних стилях: офіційному, розмовному, емоційному або образному. Розміркуйте про те, як риторичні фігури (*метафори, алітерації, антитези* тощо) можуть змінити вплив промови на аудиторію.

Презентація: зачитайте свої варіанти переформатованого тексту і поясніть, який ефект Ви намагалися досягти за допомогою обраного стилю.

Обговорення: як стиль впливає на переконливість та емоційний вплив промови? Які риторичні фігури виявилися найбільш ефективними?



Вправа 4. Меморія та Акція: Репетиція промови з акцентом на запам'ятовування та виконання

Мета: розвинути навички запам'ятовування та ефективного виконання промови.

Завдання: оберіть короткий уривок промови та вивчіть його напам'ять за обмежений час (наприклад, 10-15 хвилин). Після запам'ятовування кожен здобувач повинен презентувати промову перед аудиторією, зосереджуючись не тільки на тексті, але й на акції – міміці, жестах, інтонації та зоровому контакті.

Презентація: здобувачі виступають, демонструючи, як вони використовують меморію для запам'ятовування та акцію для посилення впливу на аудиторію.

Обговорення: як техніка запам'ятовування вплинула на впевненість у виступі? Які невербальні засоби вираження промови (*акція*) виявилися найбільш ефективними?

Тема 4. Види красномовства. Академічне красномовство, його різновиди

Красномовство (*риторика*) – це мистецтво переконливого та ефективного публічного мовлення. Впродовж історії, риторика відігравала важливу роль у суспільному житті різних епох, а її вивченням займалися відомі філософи та оратори. Красномовство має багато форм і видів, кожен із яких має свої особливості та застосовується в певних контекстах. Розглянемо основні види красномовства та їхні характеристики.

1. Політичне (дорадче) красномовство

Політичне красномовство або дорадче (*лат. genus deliberativum*) є одним із найстаріших і найважливіших видів риторики. Воно застосовується для переконання людей в необхідності вжиття певних дій або рішень, особливо в сфері політики, управління та соціальних реформ. Основне завдання політичного оратора – схилити аудиторію до підтримки або відмови від певних дій через раціональні аргументи, апеляцію до моральних цінностей і вигоди суспільства.

Особливості політичного красномовства:

- Використання логічних і емоційних аргументів.

- Орієнтація на майбутні дії або рішення.
- Використання переконливих прикладів і порівнянь для обґрунтування своїх поглядів.

- Застосування риторичних засобів для впливу на громадську думку.

Політичні промови часто можна почути під час передвиборчих кампаній, парламентських дебатів, зустрічей із виборцями та інших публічних заходів, де обговорюються суспільно важливі питання.

2. Судове (юридичне) красномовство

Судове або юридичне красномовство (*лат. genus judiciale*) використовується в судових процесах та юридичних контекстах. Його основна мета полягає в тому, щоб або захистити, або звинуватити особу, спираючись на докази та юридичні норми. Цей вид красномовства активно використовувався ще в античні часи, коли адвокати й обвинувачі мали виступати перед судом і захищати інтереси своїх клієнтів.

Особливості судового красномовства:

- Зосередження на минулих подіях та їх інтерпретації.
- Використання юридичних норм та правил для захисту або звинувачення.
- Використання доказів та свідчень для підтвердження своєї позиції.
- Логічна та аргументативна структура промови з метою переконання суддів або присяжних.

Сучасне судове красномовство можна побачити в роботі адвокатів, прокурорів і суддів у судових залах під час розгляду кримінальних, цивільних та адміністративних справ.

3. Епідейктичне (урочисте) красномовство

Епідейктичне красномовство (*лат. genus demonstrativum*) охоплює промови, які виголошуються з нагоди певних урочистостей або подій. Це може бути хвалебна або критична промова, метою якої є не переконання в необхідності дій, а швидше вираження думок, оцінок та емоцій. Цей вид риторики зазвичай використовується під час державних заходів, святкувань, похорон, ювілеїв або інших подій, коли потрібно висловити повагу, вшанувати пам'ять або відзначити досягнення.

Особливості епідейктичного красномовства:

- Емоційний і експресивний характер промов.
- Використання метафор, порівнянь та інших риторичних фігур для вираження оцінок.
- Підкреслення цінностей, моральних чеснот або соціальних норм.
- Оратор фокусується на спільних ідеалах і цінностях аудиторії.

Прикладами епідейктичного красномовства є хвалебні промови на весіллях або ювілеях, меморіальні виступи під час похорон та офіційні виступи на державних святкуваннях.

4. Релігійне красномовство

Релігійне красномовство, або церковна риторика, є особливим видом промов, що використовуються в контексті релігійних обрядів та богослужінь. Основною метою релігійного оратора (проповідника, священника) є поширення релігійних ідей, моральних принципів та духовних цінностей серед вірян. Проповіді та духовні настанови є головними формами релігійного красномовства.

Особливості релігійного красномовства:

- Орієнтація на духовні та моральні цінності.
- Використання священних текстів і прикладів з релігійної традиції.
- Емоційна залученість аудиторії через духовні теми.
- Часто використовуються притчі, історії та алегорії для ілюстрації релігійних істин.

Релігійні промови мають велике значення для формування духовного життя та морального виховання вірян у різних релігійних традиціях.

5. Академічне красномовство

Академічне красномовство застосовується в освітніх та наукових контекстах. Його основною метою є передача знань, інформування та обговорення наукових питань. Це можуть бути лекції, наукові доповіді, дискусії та презентації. Академічне красномовство спрямоване на розвиток інтелектуальної думки та стимулювання критичного мислення у слухачів.

Особливості академічного красномовства:

- Використання точних наукових даних і аргументів.
- Структурованість і логічність викладу.
- Орієнтація на освітню або пізнавальну мету.
- Використання складних термінів і наукових понять.

Академічне красномовство є одним із видів риторики, що активно використовується в освітньо-наукових установах для передачі знань, поширення наукових ідей та формування інтелектуального простору. Воно охоплює публічні виступи, лекції, наукові доповіді, дискусії, презентації, захисти дипломів і дисертацій. Академічне красномовство має свою специфіку та вимагає від оратора глибоких знань у предметній галузі, логічного мислення, структурованості і вміння переконливо донести інформацію до слухачів.

Основні характеристики академічного красномовства

1. Інформативність і науковість. Головною метою академічного красномовства є передача наукових знань та інформації. Оратор повинен

представити матеріал у зрозумілій і доступній формі, дотримуючись при цьому наукових стандартів. Це включає використання термінології, цитування джерел, аналіз фактів та аргументацію на основі досліджень.

2. Структурованість і логічність. Однією з ключових вимог до академічного красномовства є чітка структура викладу матеріалу. Промова повинна бути логічно побудованою і складатися з вступу, основної частини та висновків. Важливо, щоб слухачі могли легко відстежувати хід думки оратора і зрозуміти основні положення промови.

3. Орієнтація на освітню мету. Академічне красномовство завжди має освітню або пізнавальну мету. Основне завдання оратора – не просто поділитися своїми знаннями, але й стимулювати інтерес до теми, розвинути критичне мислення у слухачів і сприяти їхньому інтелектуальному розвитку.

4. Аргументативність. Важливою рисою академічного красномовства є побудова переконливих аргументів. Оратор має підкріплювати свої твердження науковими доказами, цитатами з авторитетних джерел, результатами досліджень і статистичними даними. Це допомагає створити науково обґрунтовану промову, яка справляє враження на слухачів.

5. Використання складних термінів і концепцій. Оскільки академічне красномовство орієнтоване на наукову або освітню аудиторію, оратор часто використовує спеціалізовану термінологію. Важливо, щоб складні поняття пояснювалися чітко і доступно, щоб слухачі різного рівня підготовки могли зрозуміти основні ідеї.

Форми академічного красномовства

1. Лекції. Лекції є найпоширенішою формою академічного красномовства в навчальних закладах. Лектор передає слухачам інформацію з певної теми, використовуючи наукові підходи та дані. Лекції можуть бути як теоретичними, так і практичними, з метою пояснення складних концепцій або методів дослідження.

2. Наукові доповіді та презентації. Це форма виступу, під час якої оратор представляє свої наукові дослідження або розробки. Доповідач повинен не лише чітко викласти результати своєї роботи, але й відповісти на запитання аудиторії та колег, захищаючи свої висновки.

3. Дискусії. Академічні дискусії є важливим елементом наукової комунікації. Оратори беруть участь у обговоренні певних тем або проблем, висловлюючи свою думку і аргументуючи її. Такий формат сприяє розвитку критичного мислення та глибшому розумінню проблематики.

4. Захисти дипломних і дисертаційних робіт. Це особлива форма академічного красномовства, де оратору потрібно захищати свої наукові результати перед комісією або журі. Важливо не лише грамотно представити

роботу, але й продемонструвати здатність аргументувати свої висновки та відповідати на питання.

Академічне красномовство має велике значення для розвитку науки та освіти. Воно сприяє не тільки передачі знань, але й формуванню наукового діалогу, стимулює обмін ідеями та новими підходами. Академічне красномовство є важливим інструментом у професійному розвитку вчених, викладачів та студентів, оскільки допомагає вдосконалювати навички комунікації, аргументації та публічного виступу. Загалом, академічне красномовство є необхідним інструментом для поширення знань, розвитку наукових дискусій та підтримки освітнього процесу.

Отже, красномовство є складною та багатогранною сферою, що охоплює різні види публічних промов, кожен із яких має свої особливості та завдання. Політичне, судове, епідейктичне, релігійне та академічне красномовство відрізняються за своїм контекстом, стилем та методами переконання. Незалежно від виду, ефективне використання красномовства сприяє кращому розумінню ідей, переконанню аудиторії та досягненню бажаних результатів.



Вправа 1. Аналіз і класифікація видів красномовства

Мета: розвинути навички розпізнавання та класифікації різних видів красномовства.

Завдання: оберіть різні фрагменти текстів або відео промов, які ілюструють різні види красномовства: судове, дорадче та святкове. Проаналізуйте кожен фрагмент і визначіть, до якого виду красномовства він належить. Поясніть, чому цей фрагмент відноситься до конкретного виду, які риторичні прийоми використовуються, і яка мета кожного виду.

Презентація: здобувачі обговорюють свої висновки в групі та наводять приклади з тексту або відео для підтримки своїх рішень.

Обговорення: які особливості та цілі кожного виду красномовства? Як риторичні прийоми змінюються в залежності від мети?



Вправа 2. Створення промов для різних видів красномовства

Мета: поглибити розуміння специфіки різних видів красномовства через практичне застосування.

Завдання: напишіть короткі промови для трьох різних ситуацій: судове засідання, політичний виступ, святковий захід. Кожна промова повинна відповідати специфіці виду красномовства:

- **Судове:** Логічна аргументація, захист або звинувачення.
- **Дорадче:** Переконавання або надання рекомендацій.
- **Святкове:** Вітання, святкування, мотивація.

Презентація: здобувачі презентують свої промови. Важливо звернути увагу на те, як риторичні стратегії змінюються залежно від контексту та мети.

Обговорення: які риторичні прийоми були найефективнішими для кожного виду красномовства? Як здобувачі освіти адаптували свої промови до специфіки кожної ситуації?



Вправа 3. Рольова гра «Дебати між видами красномовства»

Мета: покращити вміння адаптувати риторику залежно від контексту.

Завдання: розподіліться на групи, кожна з яких отримує роль, пов'язану з конкретним видом красномовства (судове, дорадче або святкове). Візьміть участь у дебатах на однакову тему, але використовуйте риторичні прийоми та стиль, характерні для їхнього виду красномовства.

Презентація: кожна група представляє свою точку зору, використовуючи свій риторичний стиль. Усі учасники повинні стежити за тим, як зміни риторичного стилю впливають на ефективність аргументації.

Обговорення: які особливості кожного виду красномовства були найскладнішими для реалізації? Як різні стилі вплинули на сприйняття аргументів?



Вправа 4. Порівняння історичних та сучасних прикладів

Мета: вивчити еволюцію та адаптацію видів красномовства з часом.

Завдання: знайдіть історичні та сучасні приклади промов для кожного виду красномовства. Порівняйте, як змінювались стилі, риторичні прийоми та мета промов у різні історичні періоди.

Презентація: презентуйте свої порівняння, акцентуючи на змінах у риторичних стратегіях та стилях. Важливо звернути увагу на те, як соціальні та культурні умови вплинули на красномовство.

Обговорення: як історичні та культурні контексти вплинули на різні види красномовства? Які елементи залишилися постійними, а які змінилися з часом?

Тема 5. Ділове красномовство. Судове красномовство

Ділове красномовство — це специфічний вид риторики, який використовуються в бізнес-контекстах для ефективної комунікації, прийняття рішень і ведення переговорів. Воно включає в себе всі форми публічного виступу, що мають на меті досягнення професійних цілей, таких як укладення угод, представлення компанії, просування продуктів або послуг і взаємодія з клієнтами, партнерами та колегами. Ділове красномовство має свої особливості, які відрізняють його від інших видів риторики.

Основні характеристики ділового красномовства

1. **Цілеспрямованість і фокус.** Ділове красномовство завжди орієнтоване на досягнення конкретної мети. Оратор повинен чітко визначити свою ціль, будь то укладення угоди, отримання фінансування, розширення партнерської мережі або інше. Промова повинна бути сконцентрована на цьому завданні, а інформація повинна бути релевантною та корисною для аудиторії.

2. **Чіткість і лаконічність.** В умовах бізнесу час часто є обмеженим ресурсом, тому ділове красномовство повинно бути чітким і стиснутим. Важливо подати інформацію ясно і без зайвих деталей, щоб уникнути непорозумінь і зберегти увагу слухачів. Оратор повинен уміти виділити основні пункти і донести їх до аудиторії у зрозумілій формі.

3. **Аргументованість і доказовість.** Ділове красномовство часто потребує переконання слухачів у перевагах певних рішень або пропозицій. Тому важливо підкріплювати свої твердження фактами, даними і прикладами.

Вміння аргументувати свою позицію і презентувати докази є критично важливими для успіху в бізнес-комунікації.

4. Адаптивність. Вміння адаптувати свою промову під конкретну аудиторію є важливим аспектом ділового красномовства. Оратор повинен враховувати інтереси, потреби і рівень розуміння слухачів, щоб ефективно донести інформацію. Це може включати адаптацію стилю комунікації, вибір відповідних аргументів і прикладів.

5. Професійний тон і етикет. Ділове красномовство вимагає дотримання певних стандартів професійної етики. Тон промови повинен бути ввічливим і відповідним ситуації, а також слід уникати агресивних або негативних висловлювань. Це допомагає створити позитивний імідж оратора та підтримувати конструктивний діалог.

Формати ділового красномовства

1. Презентації. Презентації є однією з найбільш поширених форм ділового красномовства. Вони використовуються для представлення проєктів, продуктів або стратегій перед колегами, партнерами або клієнтами. Презентації повинні бути добре структурованими, містити візуальні матеріали для підкріплення інформації і бути орієнтованими на інтереси аудиторії.

2. Переговори. У діловому середовищі переговори є ключовим процесом для досягнення угод і вирішення суперечок. Уміння вести переговори включає не лише аргументування власних позицій, але й вміння слухати, розуміти потреби іншої сторони і знаходити компромісні рішення.

3. Звіти і доповіді. Звіти і доповіді використовуються для звітування про результати діяльності, аналізу ринкових трендів або оцінки ефективності проєктів. Важливо, щоб такі виступи були чіткими, точними і науково обґрунтованими.

4. Мовлення на конференціях і семінарах. Участь у конференціях і семінарах передбачає публічні виступи з метою обміну досвідом, ідеями або новинами галузі. Оратори повинні бути готові до відкритого обговорення і відповідей на питання аудиторії.

Ділове красномовство має велике значення для успіху в бізнес-середовищі. Воно допомагає ефективно комунікувати з партнерами, клієнтами та колегами, досягати цілей і вирішувати важливі питання. Добре розвинуті навички ділового красномовства сприяють укладенню вигідних угод, покращенню іміджу компанії та розвитку професійних відносин.

Отже, ділове красномовство є важливим інструментом для досягнення успіху в бізнесі, забезпечуючи ефективну комунікацію і допомагаючи реалізувати стратегічні цілі.

Судове красномовство – це форма риторики, яка застосовується в юридичному контексті для захисту прав клієнтів, обвинувачення злочинців або вирішення правових суперечок. Воно є критично важливим компонентом судового процесу і включає в себе всі публічні виступи, які відбуваються в залі суду, включаючи відкриття справи, захист, обвинувачення та заключні промови. Судове красномовство має свої специфічні характеристики, які відрізняють його від інших видів риторики.

Основні характеристики судового красномовства

1. **Юридичне обґрунтування.** Основна мета судового красномовства – переконати суддів або присяжних у справедливості своєї позиції, спираючись на юридичні норми та докази. Оратор, будь то адвокат або прокурор, повинен чітко й логічно представляти факти, закони і прецеденти, що підтверджують його точку зору.

2. **Аналіз доказів.** Судове красномовство часто включає детальний аналіз доказів та свідчень, представлених у справі. Оратор повинен не лише представити ці докази, але й пояснити їх значення, зв'язок з справою та вплив на рішення суду.

3. **Структурованість.** Промова в суді повинна бути чітко структурованою, включати вступ, основну частину та висновки. Важливо, щоб оратор не відволікався від теми і зосереджувався на головних пунктах, які потрібно донести до суду.

4. **Емоційна регуляція.** Судове красномовство часто вимагає від оратора вміння контролювати свої емоції і зберігати спокій у стресових ситуаціях. Незважаючи на емоційний заряд, важливо підтримувати професійний тон і не вдаватися до агресивних або неприязних висловлювань.

5. **Переконливість і риторичні прийоми.** Для успіху в судовому процесі оратору необхідно використовувати риторичні прийоми для переконання суддів або присяжних. Це може включати логічні аргументи, емоційні апеляції та риторичні запитання, які допомагають підкреслити ключові моменти справи.

Формати судового красномовства

1. **Виступи відкриття.** На початку судового процесу сторони, що беруть участь у справі, роблять вступні виступи, в яких викладають свою позицію, основні аргументи та докази. Це дозволяє суду і присяжним зрозуміти контекст справи і очікувані результати.

2. **Захист.** Під час захисту адвокат представляє свого клієнта і намагається спростувати обвинувачення, довести невинуватість або зменшити тяжкість покарання. Це включає презентацію доказів, свідчень і контраргументів.

3. **Обвинувачення.** Прокурори представляють свою версію подій і намагаються довести винуватість обвинуваченого. Вони використовують докази, свідчення і юридичні аргументи, щоб переконати суд у правомірності обвинувачення.

4. **Заключні промови.** Наприкінці судового процесу сторони роблять заключні промови, де підсумовують свої аргументи і намагаються переконати суддів або присяжних у своїй правоті. Це важливий етап, на якому оратор має можливість ще раз акцентувати увагу на ключових моментах справи.

Судове красномовство є важливим інструментом для забезпечення справедливості в правовій системі. Воно забезпечує можливість сторонам ефективно представити свої позиції, а суду отримати чітке уявлення про факти і аргументи справи. Добре підготовлене судове красномовство може вплинути на результат процесу, забезпечуючи, щоб рішення приймалося на основі обґрунтованих і переконливих доводів.

Успішні судові виступи вимагають від ораторів високих навичок у сфері риторики, юридичних знань та вміння швидко реагувати на нові інформаційні дані, що виникають у процесі розгляду справи. Судове красномовство, таким чином, є не лише засобом досягнення юридичних цілей, але й важливим аспектом забезпечення правової справедливості та ефективності судового процесу.



Вправа 1. Підготовка та презентація бізнес-пропозиції

Мета: розвинути навички створення і подання бізнес-пропозицій, враховуючи специфіку ділового красномовства.

Завдання: розділіться на групи та підготуйте бізнес-пропозицію для уявного стартапу або проекту. Пропозиція повинна включати:

- Опис продукту або послуги.
- Аналіз ринку та конкурентів.
- Переваги та вигоди для потенційних інвесторів або партнерів.
- План реалізації проекту.

Кожна група повинна створити презентацію, яка відображає ділове красномовство: чіткість, логічність, структурованість та переконливість.

Презентація: групи презентують свої пропозиції, звертаючи увагу на те, як вони використовують риторичні стратегії для переконання аудиторії.

Обговорення: які елементи бізнес-пропозицій були найбільш ефективними? Як ділове красномовство допомогло підсилити аргументи? Що можна покращити у ваших презентаціях?



Вправа 2. Симуляція ділової зустрічі

Мета: розвинути навички ефективного спілкування в межах ділових зустрічей та переговорів.

Завдання: розділіться на кілька команд, де кожна команда отримує роль представників різних компаній або відділів. Проведіть симуляцію ділової зустрічі на одну з актуальних тем, таких як:

- Переговори про партнерство.
- Обговорення проекту або інвестицій.
- Презентація результатів роботи та планування наступних кроків.

Кожна команда повинна підготуватися до зустрічі, враховуючи:

- Риторичні стратегії для представлення своїх інтересів.
- Вміння слухати та реагувати на заперечення.
- Техніки переконання та аргументації.

Презентація: команди беруть участь у симуляції, демонструючи свої навички ділового красномовства. Важливо зосередитися на ефективності комунікації, структурі виступів та взаємодії з аудиторією.

Обговорення: як використані риторичні прийоми допомогли в досягненні цілей зустрічі? Які труднощі виникли під час переговорів, і як їх можна подолати? Які стратегії були найбільш успішними в контексті ділового спілкування?



Вправа 3. Підготовка та презентація судового виступу

Мета: розвинути навички підготовки та подання аргументів у контексті судового красномовства.

Завдання: візьміть участь у симуляції судового процесу. Розділіть їх на дві групи: одна група виступає в ролі обвинувачення, інша – в ролі захисту. Дайте кожній групі вигаданий сценарій справи, де потрібно захищати або звинувачувати персонажа. Сценарій може бути, наприклад, про підозру в крадіжці, порушення контракту або інші юридичні питання.

Кожна група повинна підготувати:

- Основні аргументи та доказову базу.
- План виступу, включаючи вступ, основні пункти, та висновок.
- Тактичні стратегії для переконання судді або журі.

Презентація: групи представляють свої виступи, як у судовому процесі. Важливо звернути увагу на використання юридичних термінів, логічну структуру аргументів та техніки переконання.

Обговорення: як аргументи були представлені і підкріплені доказами? Які стратегії були найбільш ефективними у судовій аргументації? Які труднощі виникли під час підготовки та представлення аргументів?



Вправа 4. Розбір та вдосконалення судових промов

Мета: поліпшити навички риторики через аналіз і вдосконалення судових промов.

Завдання: оберіть тексти або відео фрагменти відомих судових промов, таких як з реальних судових процесів або вигаданих прикладів. Проаналізуйте ці промови, звертаючи увагу на:

- Структуру промови (вступ, основна частина, висновок).
- Аргументацію та використання доказів.
- Риторичні прийоми та стилістичні елементи.
- Емоційний та логічний вплив на слухачів.

Кожен здобувач або група здобувачів повинні підготувати короткий аналіз промови, вказуючи сильні та слабкі сторони, а також пропозиції щодо вдосконалення.

Презентація: здобувачі освіти представляють свої результати та пропозиції, обговорюючи, як можна поліпшити ефективність судових промов.

Обговорення: які риторичні прийоми були найбільш переконливими? Як структура та стиль промови вплинули на її ефективність? Які техніки були б корисні для покращення судових виступів?

Тема 6. Соціально-побутове красномовство

Соціально-побутове красномовство – це форма риторики, яка використовується в повсякденних соціальних і побутових ситуаціях для взаємодії з іншими людьми. Воно охоплює різні аспекти повсякденного спілкування, включаючи особисті розмови, переговори в родині, на роботі, в громадських місцях та під час участі в соціальних заходах. Соціально-побутове красномовство є важливим інструментом для встановлення і підтримання соціальних зв'язків, вирішення конфліктів і досягнення взаєморозуміння в різних сферах життя.

Основні характеристики соціально-побутового красномовства

1. **Контекстуальність.** Соціально-побутове красномовство часто відрізняється від інших форм риторики тим, що воно сильно залежить від контексту ситуації. Оратор має враховувати соціальні норми, культурні особливості, особисті відносини та конкретну ситуацію, в якій відбувається спілкування. Це включає вибір відповідного тону, стилю і формату спілкування.

2. **Емпатія і взаєморозуміння.** Важливим аспектом соціально-побутового красномовства є вміння проявляти емпатію та розуміння до співрозмовника. Це допомагає налагоджувати позитивні стосунки, уникати конфліктів і забезпечувати конструктивний діалог. Здатність вислухати і враховувати точку зору іншої сторони є ключовою для ефективного спілкування.

3. **Неформальність.** Соціально-побутове красномовство зазвичай менш формальне порівняно з діловим чи академічним красномовством. Мова може бути простішою, використання термінології та структурованості може бути менш суворим. Однак це не означає, що якість комунікації повинна знижуватися; неформальність дозволяє бути більш доступним і зрозумілим для широкого кола людей.

4. **Переговори та вирішення конфліктів.** У соціально-побутовому контексті часто виникають ситуації, що потребують вирішення конфліктів або проведення переговорів. Це може бути спілкування між членами родини, суперечки між сусідами або взаємодія з колегами. Ефективне соціально-

побутове красномовство вимагає вміння знайти компроміс, врахувати інтереси всіх сторін і знайти рішення, яке задовольнить усіх учасників.

5. Використання риторичних фігур. Хоча соціально-побутове красномовство не завжди включає складні риторичні прийоми, іноді використовуються прості фігури, такі як метафори, аналогії або риторичні питання. Це допомагає зробити комунікацію більш яскравою і зрозумілою.

Формати соціально-побутового красномовства

1. **Особисті розмови.** Це можуть бути бесіди з друзями, родичами, сусідами або колегами. Важливо, щоб такі розмови були чесними і відкритими, але в той же час тактовними і ввічливими. Добре розвинене соціально-побутове красномовство сприяє формуванню довірчих стосунків і комфортного середовища для спілкування.

2. **Соціальні заходи.** Участь у соціальних заходах, таких як святкування, зустрічі або публічні події, також є формою соціально-побутового красномовства. Вміння спілкуватися в таких контекстах включає знання етикету, здатність до адаптації в залежності від формальності заходу і уміння підтримувати цікаву і конструктивну бесіду.

3. **Вирішення конфліктів.** Соціально-побутове красномовство часто включає елементи медіації та вирішення конфліктів. Оратор повинен бути здатним вислухати всі сторони, запропонувати рішення і знайти компроміс, що дозволить уникнути ескалації конфлікту і зберегти гармонійні стосунки.

4. **Обговорення побутових питань.** Це може бути спілкування з сусідами щодо організації спільних справ, обговорення домашніх обов'язків з родичами або обговорення проблем з колегами на роботі. У таких випадках важливо бути ясним, конструктивним і підтримувати позитивний тон спілкування.

Соціально-побутове красномовство відіграє важливу роль у формуванні і підтримці соціальних зв'язків. Ефективне спілкування допомагає створювати позитивну атмосферу, налагоджувати стосунки і вирішувати конфлікти. Це також сприяє розвитку соціальних навичок, таких як вміння слухати, виражати свої думки і управляти емоціями.

Успішне соціально-побутове красномовство сприяє створенню гармонійних і підтримуючих відносин як у особистому, так і в професійному житті, допомагаючи ефективно справлятися з повсякденними викликами і досягати взаєморозуміння з іншими людьми.



Вправа 1. Розробка та подання соціальної реклами

Мета: розвинути навички створення та подання промов для соціальних та побутових тем, акцентуючи на переконливості та емоційності.

Завдання: створіть та презентуйте соціальну рекламу або повідомлення на актуальну соціально-побутову тему, таку як захист навколишнього середовища, здоровий спосіб життя, боротьба з дискримінацією тощо. Вони повинні:

- Визначити ключове повідомлення.
- Розробити структуру реклами (вступ, основний контент, заклик до дії).
- Використовувати риторичні прийоми для впливу на аудиторію (пафос, емоційні звернення, чіткість формулювань).

Презентація: кожен здобувач або група представляє свою рекламу, акцентуючи на тому, як їхній підхід може привернути увагу та змінити поведінку аудиторії.

Обговорення: які риторичні прийоми виявилися найефективнішими? Як емоційний вплив допоміг досягти цілей соціальної реклами? Що можна покращити у ваших рекламних кампаніях?



Вправа 2. Сценарій та рольова гра «Побутова суперечка»

Мета: розвинути навички ефективного спілкування та розв'язання конфліктів у повсякденному житті через практичне застосування соціально-побутового красномовства.

Завдання: здобувачі беруть участь у рольових іграх, де вони моделюють різні побутові конфлікти або ситуації. Кожен сценарій має бути реалістичним, наприклад:

- Суперечка між сусідами про шум.
- Обговорення домашніх обов'язків між членами родини.
- Проблеми у спільній роботі над проектом у навчальній групі.

Кожна команда повинна розробити сценарій для своєї ситуації, підготувати основні точки своїх аргументів і прийоми для вирішення конфлікту. Важливо врахувати соціально-побутові аспекти та емоційний контекст.

Презентація: здобувачі виконують свої ролі у розіграних ситуаціях. Інші здобувачі можуть спостерігати і задавати питання після кожної ситуації.

Обговорення: як риторичні прийоми допомогли у розв'язанні конфліктів? Які стратегії були найбільш ефективними для досягнення взаєморозуміння? Що можна було б змінити для покращення комунікації в реальних побутових ситуаціях?

Тема 7. Театральна риторика

Театральна риторика – це форма риторики, яка використовується в театральному мистецтві для створення драматичних ефектів, вираження персонажів і взаємодії з аудиторією. Вона охоплює всі аспекти виступу на сцені, включаючи мову, інтонацію, жестикуляцію та сценічну присутність. Театральна риторика є ключовим елементом театального мистецтва і відіграє важливу роль у формуванні унікальної атмосфери та передачі емоцій через сценічну гру.

Основні характеристики театральної риторики

1. **Драматична експресивність.** Театральна риторика характеризується високим рівнем експресивності. Актори використовують різноманітні риторичні прийоми, такі як метафори, аналогії і порівняння, щоб передати емоції і думки своїх персонажів. Це допомагає створити яскраві та запам'ятовувані образи на сцені.

2. **Інтонація і темп.** Інтонація та темп мовлення грають важливу роль у театральній риторичі. Актори використовують зміни в голосі, швидкості та ритмічності мовлення для підкреслення настрою сцени і характеру персонажа. Це допомагає створити драматичний ефект і підтримувати увагу глядачів.

3. **Жестика і міміка.** Жести та міміка є невід'ємною частиною театральної риторики. Актори використовують рухи тіла та вирази обличчя для додаткового вираження емоцій і намірів своїх персонажів. Це допомагає доповнити словесний текст і зробити виступ більш динамічним і переконливим.

4. **Взаємодія з аудиторією.** Театральна риторика включає в себе активну взаємодію з аудиторією. Актори можуть використовувати різноманітні риторичні прийоми для створення контакту з глядачами, наприклад, безпосередньо звертатися до них, використовувати іронію або сарказм. Це допомагає залучити аудиторію і створити більш інтимну атмосферу.

5. **Контекстуальність.** Як і в інших формах риторики, театральна риторика повинна враховувати контекст. Це включає врахування жанру вистави, періоду історії, культурних особливостей і специфіки персонажів. Тексти і риторичні прийоми повинні відповідати контексту постановки для досягнення максимального впливу.

Формати театральної риторики

1. **Монологи.** Монологи є важливою частиною театральної риторики, особливо в драмах і трагедіях. Актори використовують монологи для глибокого вираження думок і емоцій своїх персонажів. Це дозволяє глядачам краще зрозуміти внутрішній світ персонажа і його конфлікти.

2. **Діалоги.** Діалоги між персонажами є основним способом розвитку сюжету в театральних постановках. Вони включають в себе обмін репліками, що відображають конфлікти, стосунки і динаміку між персонажами. Ефективні діалоги допомагають розвивати сюжет і створювати динамічну взаємодію на сцені.

3. **Виступи з публікою.** У деяких театральних постановках актори можуть взаємодіяти з публікою безпосередньо, включаючи їх у виставу або звертаючись до них. Це допомагає створити більш інтерактивний досвід і підвищити рівень залучення глядачів.

4. **Риторичні прийоми.** Театральна риторика часто використовує різноманітні риторичні прийоми, такі як гіперболи, алегорії і парадокси, для підсилення драматичних ефектів. Ці прийоми допомагають акцентувати важливі моменти і створювати незабутні сценічні образи.

Театральна риторика має величезне значення для театального мистецтва. Вона дозволяє акторам передавати глибокі емоції, створювати складні персонажі і викликати резонанс у глядачів. Вміння використовувати риторичні прийоми і техніки допомагає покращити якість вистави і забезпечити її успіх.

Крім того, театральна риторика сприяє розвитку навичок комунікації і виразності, що є корисними не лише для акторів, але й для будь-якої людини, яка прагне покращити свої навички публічного виступу. Загалом, театральна риторика є важливим елементом мистецтва, який допомагає створювати живе і захоплююче театральне середовище.



Вправа 1. Аналіз і рецензування театральних монологів

Мета: розвинути навички аналізу риторичних прийомів у театральних виступах.

Завдання: оберіть відомі монологи з театральних п'єс (можна запропонувати кілька класичних варіантів, таких як монологи з творів Шекспіра, Чехова або сучасних авторів). Кожен здобувач або група здобувачів повинні проаналізувати обраний монолог, звертаючи увагу на:

- Риторичні стратегії (*логос, етос, пафос*).
- Структуру монологу.
- Використання емоційних і психологічних засобів впливу.
- Роль мовних та невербальних елементів у передачі інформації та емоцій.

Презентація: здобувачі освіти представляють свої результати, підкреслюючи, як риторичні прийоми впливають на сприйняття монологу та його ефективність.

Обговорення: які риторичні прийоми були найбільш вражаючими? Як використання цих прийомів змінює емоційний вплив виступу?



Вправа 2. Розробка і виконання театральної сцени з акцентом на риторику

Мета: розвинути навички створення та виконання театральних сцен з акцентом на риторику.

Завдання: розділіть на групи і створіть коротку театральну сцену на певну тему або в певному стилі (*драма, комедія, трагедія*). Кожна сцена повинна включати:

- Основні риторичні стратегії, які використовуються персонажами (*переконання, аргументація, апеляція до емоцій*).
- Ясну структуру діалогу або монологу.
- Невербальні елементи (*жести, міміка, інтонація*).

Презентація: групи виконують свої сцени, акцентуючи на тому, як риторичні прийоми інтегруються в театральну гру.

Обговорення: як риторичні прийоми вплинули на розвиток сюжету та взаємодію персонажів? Як невербальні елементи допомогли в передачі емоцій і аргументів?



Вправа 3. Імпровізація сценічних виступів на основі заданих риторичних стратегій

Мета: розвинути навички імпровізації та адаптації риторичних стратегій у театральному контексті.

Завдання: виконайте короткі сценки на основі заданих риторичних стратегій. Наприклад:

- Один здобувач отримує роль, в якій потрібно використовувати агресивну риторику (*наприклад, в сцені конфлікту*).

- Інший здобувач грає роль, яка вимагає переконливого аргументування (*наприклад*, у сцені дебатів або переговорів).

- Третій здобувач має виконати роль, де потрібно апелювати до емоцій (*наприклад*, в сцені прощання або розлуки).

Презентація: здобувачі освіти імпровізують сцени на основі заданих стратегій. Важливо акцентувати на використанні риторичних прийомів і їх впливу на сценічний виступ.

Обговорення: як використання риторичних стратегій вплинула на динаміку і сюжет сцени? Які прийоми були найбільш ефективними в імпровізації? Як адаптація риторичних стратегій допомогла досягти бажаного ефекту?

Тема 8. Педагогічна риторика

Педагогічна риторика – це специфічна форма риторики, яка використовується в освітньому процесі для ефективної комунікації між викладачем і здобувачами, а також для покращення процесу навчання. Вона охоплює всі види мовлення і комунікації, які використовуються в освітньому середовищі, включаючи лекції, дискусії, презентації, наставництво та інші форми взаємодії. Педагогічна риторика спрямована на те, щоб зробити навчання більш ефективним, зрозумілим і захоплюючим для здобувачів освіти.

Основні характеристики педагогічної риторики

1. **Зрозумілість і доступність.** Педагогічна риторика повинна бути зрозумілою для учнів різного віку та рівня підготовки. Викладач повинен використовувати просту і чітку мову, уникати складних термінів і технічних деталей, якщо це не є необхідним. Це допомагає забезпечити, щоб здобувачі могли легко засвоїти нову інформацію і зрозуміти матеріал.

2. **Структурованість і організованість.** Заняття і презентації повинні бути добре структурованими. Це включає чітке визначення цілей заняття, логічну побудову матеріалу і підсумок основних моментів. Організованість допомагає підтримувати увагу здобувачів і забезпечує ефективний процес навчання.

3. **Інтерактивність.** Педагогічна риторика часто включає елементи інтерактивності, такі як питання до здобувачів, дискусії та групові завдання. Інтерактивний підхід допомагає залучити здобувачів у освітній процес, стимулює їх критичне мислення і заохочує активну участь.

4. **Емоційний і мотиваційний аспект.** Викладач повинен вміти використовувати емоційні і мотиваційні елементи в своїй риторичі. Мотивуючі

промови, похвала і позитивний зворотний зв'язок можуть підвищити інтерес здобувачів до навчання і сприяти кращим результатам.

5. Адаптивність. Педагогічна риторика повинна бути адаптована до конкретної аудиторії, враховувати вікові особливості, індивідуальні потреби та стилі навчання здобувачів. Це допомагає забезпечити, щоб всі здобувачі могли ефективно засвоювати матеріал і досягати успіхів у навчанні.

Формати педагогічної риторики

1. Лекції і презентації. Лекції є основною формою подання інформації в традиційній освіті. Педагогічна риторика в лекціях повинна бути спрямована на ясність і систематичність викладу матеріалу. Презентації також використовуються для візуального підкріплення інформації і можуть включати в себе слайди, графіки та відеоматеріали.

2. Дискусії і дебати. Дискусії і дебати дозволяють здобувачам висловлювати свої думки, аргументувати свою позицію і взаємодіяти з однокласниками. Викладач може використовувати ці форми для розвитку критичного мислення і навичок аргументації.

3. Групові завдання і проекти. Групові завдання і проекти сприяють командній роботі і практичному застосуванню знань. Педагогічна риторика в цих форматах включає інструкції, настанови та підтримку для групи здобувачів.

4. Наставництво і індивідуальні консультації. Наставництво та індивідуальні консультації забезпечують персоналізований підхід до навчання. Викладач використовує ці формати для надання індивідуальної підтримки, допомоги у вирішенні проблем і розвитку особистих навичок здобувачів.

Педагогічна риторика є критично важливою для успішного освітнього процесу. Вона допомагає забезпечити ефективне і зрозуміле подання навчального матеріалу, підвищити мотивацію здобувачів і створити сприятливу атмосферу для навчання. Вміння ефективно комунікувати зі здобувачами освіти, враховувати їхні потреби й інтереси, а також створювати інтерактивне і мотивуюче освітнє середовище є важливими навичками для будь-якого педагога.

Добре розвинута педагогічна риторика сприяє покращенню якості освіти, допомагає здобувачам краще засвоювати матеріал і досягати високих результатів у навчанні. Загалом, педагогічна риторика є важливим інструментом для забезпечення успішного і ефективного освітнього процесу.



Вправа 1. Створення та проведення навчальної лекції

Мета: розвинути навички створення і проведення ефективних лекцій, враховуючи риторичні стратегії для педагогічного контексту.

Завдання: підготуйте коротку навчальну лекцію на обрану тему, що відповідає певному рівню освіти (*наприклад*, заклад загальної середньої освіти, коледж, університет). Лекція повинна включати:

- Чіткий вступ, який привертає увагу і встановлює контекст.
- Основну частину з логічно структурованими аргументами і інформацією.
- Висновок, який підсумовує ключові пункти і пропонує можливі питання для обговорення.
- Риторичні прийоми, які допомагають утримувати увагу і мотивувати студентів (*наприклад*, використання метафор, історій, прикладів з реального життя).

Презентація: здобувачі освіти представляють свої лекції, акцентуючи на риторичних прийомах, які вони використовували.

Обговорення: як риторичні стратегії вплинули на сприйняття і розуміння матеріалу? Які елементи лекції були найбільш ефективними для утримання уваги і мотивації здобувачів?



Вправа 2. Підготовка та проведення педагогічних дебатів

Мета: розвинути навички аргументації та комунікації в контексті педагогічних обговорень і дебатів.

Завдання: розділіться на дві групи і оберіть певну позицію з педагогічної теми для дебатів (*наприклад*, «Чи є дистанційне навчання ефективнішим за традиційне?» або «Чи потрібно збільшити кількість домашніх завдань у школах?»). Кожна група повинна підготувати аргументи на підтримку своєї позиції та заперечення протилежної сторони.

Презентація: проведіть дебати, використовуючи риторичні прийоми для аргументації своїх точок зору. Важливо зосередитися на чіткість викладу, логічність аргументів та ефективність контраргументів.

Обговорення: як риторичні стратегії допомогли в побудові переконливих аргументів? Які техніки були найбільш ефективними в контексті дебатів?



Вправа 3. Розробка та ведення інтерактивного заняття

Мета: розвинути навички інтерактивного навчання, включаючи ефективне використання риторики для стимулювання участі здобувачів.

Завдання: створіть план інтерактивного заняття на обрану тему. Заняття повинне включати:

- Методи інтерактивного навчання (дискусії, групова робота, рольові ігри).
- Риторичні стратегії для залучення та мотивування здобувачів (*наприклад*, запитання для обговорення, використання прикладів, створення проблемних ситуацій).
- Підходи до перевірки розуміння та зворотного зв'язку.

Презентація: здобувачі освіти проводять інтерактивне заняття, застосовуючи розроблені методи і риторичні прийоми.

Обговорення: як інтерактивні елементи вплинули на ефективність навчання? Які риторичні стратегії були найбільш успішними у залученні здобувачів до активної участі? Які підходи до зворотного зв'язку були найбільш корисними?

Тема 9. Композиція ораторського виступу. Особливості побудови вступу, основної частини, закінчення

Композиція ораторського виступу – це структурна організація і впорядкування інформації, яка подається в промові для досягнення максимального впливу на аудиторію. Правильна композиція допомагає зберегти увагу слухачів, чітко донести основні ідеї та ефективно завершити виступ. Основні компоненти композиції ораторського виступу включають вступ, основну частину та висновок.

1. Вступ

Мета вступу – привернути увагу слухачів і налаштувати їх на сприйняття основного матеріалу. Вступ є критичним моментом, оскільки він формує перше враження про виступ і визначає, чи буде аудиторія зацікавлена у подальшому. Основні аспекти вступу включають:

- **Залучення уваги.** Для цього можна використовувати різні прийоми, такі як цікаві факти, питання, цитати або короткі історії. Важливо, щоб ці елементи були релевантні до теми і викликали інтерес.

• **Визначення теми.** Чітке формулювання теми дозволяє аудиторії зрозуміти, про що буде йти мова. Це може бути короткий огляд або вступне пояснення.

• **Оголошення мети.** Вступ повинен також включати інформацію про мету виступу: чи то інформування, переконання, розвага чи інше. Це допомагає слухачам зрозуміти, чого очікувати від виступу.

• **Огляд структури.** Коротке представлення основних пунктів або структурних частин виступу. Це створює рамки для того, що буде обговорюватися, і допомагає слухачам краще слідкувати за розвитком виступу.

Вступ у риториці є критично важливою частиною виступу, оскільки він визначає перше враження та налаштовує слухачів на сприйняття основної частини промови. Щоб вступ був ефективним, необхідно дотримуватися кількох ключових принципів.

1. Привернення уваги

Першочерговою метою вступу є привернення уваги аудиторії. Це можна досягти за допомогою різних технік:

• **Захоплюючі відкриття.** Включення цікавих фактів, статистики, риторичних запитань або цитат, які мають відношення до теми, може зацікавити слухачів з самого початку.

• **Розповіді та анекдоти.** Коротка історія або особистий досвід, що має відношення до теми, може допомогти встановити емоційний зв'язок з аудиторією.

2. Визначення теми та мети

Після того, як увага аудиторії привернута, важливо чітко визначити тему виступу і його мету. Це включає:

• **Оголошення теми.** Вступ повинен чітко формулювати, про що йтиметься. Це дозволяє слухачам зрозуміти, на що вони можуть очікувати протягом виступу.

• **Окреслення мети.** Важливо донести, яку мету ставить перед собою оратор – чи це інформування, переконання, розвага, чи щось інше. Це допомагає слухачам зрозуміти, яке значення має тема для них.

3. Огляд структури

Короткий огляд структури виступу допомагає слухачам краще орієнтуватися в матеріалі:

• **Опис основних пунктів.** Вступ може включати стислий огляд того, які основні пункти будуть розглянуті. Це допомагає слухачам краще слідкувати за логікою виступу.

- **Підготовка до переходів.** Добре побудований вступ також готує аудиторію до переходу до основної частини, забезпечуючи плавний перехід від вступних слів до основних аргументів.

4. Створення контексту

Вступ має допомогти встановити контекст для теми, що розглядається:

- **Актуалізація теми.** Пояснення, чому тема є важливою і як вона впливає на слухачів або на ширший контекст, допомагає створити необхідний фон для подальшого обговорення.

- **Підключення до інтересів аудиторії.** Важливо показати, як тема виступу пов'язана з інтересами або потребами слухачів, щоб мотивувати їх до більш активного сприйняття інформації.

Ефективний вступ у риториці є критично важливим для успіху виступу. Він має привертати увагу, чітко визначати тему і мету, надавати огляд структури виступу та створювати контекст для подальшого обговорення. Добре побудований вступ налаштовує слухачів на сприйняття інформації і забезпечує основу для успішної комунікації.

2. Основна частина

Основна частина виступу є його центральним компонентом, де розгортається основний матеріал і аргументація. Для забезпечення ефективності основної частини важливо дотримуватися кількох ключових принципів:

- **Логічна структура.** Основна частина повинна бути чітко структурованою і логічно організованою. Це передбачає поділ на кілька підрозділів або пунктів, які розглядаються по черзі. Кожен пункт має бути пов'язаний з основною темою і переходи між ними повинні бути плавними.

- **Аргументація.** Важливо наводити переконливі аргументи, які підкріплюються доказами, прикладами, статистикою або експертними думками. Це допомагає забезпечити достовірність і вагомість висловлюваних ідей.

- **Пояснення та аналіз.** Кожен основний пункт або аргумент повинен бути чітко пояснений і проаналізований. Це допомагає слухачам краще зрозуміти і засвоїти інформацію.

- **Інтерактивність.** Залучення аудиторії через питання, обговорення або інші інтерактивні елементи може зробити основну частину більш динамічною і захоплюючою.

3. Закінчення є завершальною частиною виступу, і його мета – підсумувати основні ідеї та залишити позитивне враження. Основні аспекти закінчення включають:

- **Підведення підсумків.** Закінчення повинно містити короткий огляд основних пунктів або аргументів, що були представлені в основній частині. Це допомагає закріпити ключові моменти у пам'яті слухачів.

- **Заключний акорд.** Заключна частина повинна бути запам'ятовуваною. Це може бути потужний висновок, заклик до дії або надихаюча цитата. Важливо, щоб заклучний акорд був відповідним до теми і мети виступу.

- **Подяка аудиторії.** Ввічливе завершення, яке включає подяку слухачам за увагу, є важливим елементом закінчення. Це допомагає створити позитивний фінал і підтримати добрий контакт з аудиторією.

- **Перегляд і уточнення.** Якщо виступ передбачає подальші кроки або дії (наприклад, подальші обговорення чи дослідження), закінчення може включати інформацію про ці наступні етапи.

Ефективна риторика потребує правильної побудови всіх частин виступу: вступу, основної частини та закінчення. Кожен з цих компонентів має свої специфічні функції і важливий для створення вражаючого і запам'ятовуваного виступу. Вступ налаштовує аудиторію і привертає увагу, основна частина розгортає ідеї та аргументи, а закінчення підсумовує виступ і залишає остаточне враження. Усі ці елементи разом допомагають досягти успіху в риторичній комунікації.



Вправа 1. Структурування ораторського виступу

Мета: розвинути навички структурування ораторських виступів з акцентом на ясність і логічність.

Завдання: оберіть тему для ораторського виступу. Створіть план виступу, що включає:

- **Вступ:** Як привернути увагу аудиторії, сформулювати основну тезу.
- **Основна частина:** Розробити три основні пункти або аргументи, які підтримують основну тезу. Кожен пункт повинен мати підкріплюючі деталі та приклади.
- **Заключення:** Як підсумувати основні пункти та залишити сильне враження на аудиторії.

Кожен здобувач або група створює текстовий план і короткий текст виступу на основі цього плану.

Презентація: здобувачі освіти представляють свої плани та короткі тексти, акцентуючи на структурі та логічності.

Обговорення: як структура виступу вплинула на зрозумілість та переконливість? Які елементи були найбільш ефективними в кожній частині виступу?



Вправа 2. Переосмислення і редагування ораторських

текстів

Мета: розвинути навички редагування та вдосконалення ораторських текстів для досягнення кращої композиції.

Завдання: оберіть тексти ораторських виступів, які містять проблеми зі структурою, ясністю або логічністю. Здобувачі повинні:

- Визначити проблемні місця в кожному тексті.
- Переробити текст, щоб поліпшити його композицію. Це може включати перегляд структури, переформулювання вступу і висновків, удосконалення переходів між пунктами.

Презентація: здобувачі освіти представляють відредаговані тексти, пояснюючи зміни, які були внесені, і чому ці зміни поліпшили композицію виступу.

Обговорення: які редагування були найбільш ефективними для покращення композиції? Як зміни вплинули на загальну зрозумілість та переконливість тексту?



Вправа 3. Імпровізація на основі структури виступу

Мета: розвинути навички імпровізації при створенні і підтриманні композиції виступу.

Завдання: оберіть кілька тем для ораторських виступів. Складіть швидкий план для кожної теми, включаючи вступ, основні пункти та висновок.

Виступіть без попередньої підготовки на одну з цих тем, використовуючи створений план як основу.

Презентація: здобувачі освіти виступають, використовуючи імпровізовані доповнення до плану, щоб зберегти ясність і логічність.

Обговорення: як імпровізація вплинула на структуру і якість виступу? Які стратегії допомогли підтримати композицію виступу в умовах імпровізації? Які елементи плану були найбільш корисними в реальному виступі?

Тема 10. Основні прийоми запам'ятовування тексту ораторської промови

Запам'ятовування тексту ораторської промови є важливою складовою підготовки до публічного виступу. Ефективне запам'ятовування дозволяє оратору зосередитися на передачі меседжу, а не на самій формі промови. Ось кілька основних прийомів, які допоможуть ефективно запам'ятовувати текст:

1. Розділення на частини

Метод розділення тексту на частини передбачає поділ промови на логічні сегменти або блоки, які легше запам'ятати. Цей підхід може включати:

- **Окремі абзаци або пункти.** Розділіть промову на кілька основних частин, кожна з яких має свою конкретну тему або підпункт.
- **Темпоральні розділи.** Виділіть вступ, основну частину і закінчення як окремі сегменти.

Переваги: Це допомагає фокусуватися на невеликих частинах тексту та легше їх запам'ятовувати.

2. Використання асоціацій

Метод асоціацій включає в себе створення ментальних образів або зв'язків, які допомагають запам'ятовувати інформацію. Це може бути реалізовано через:

- **Візуалізацію.** Створіть уявні картини, що асоціюються з ключовими словами або фразами вашої промови.
- **Асоціативні ланцюги.** Зв'яжуйте інформацію з відомими фактами або особистими спогадами.

Переваги: Асоціації допомагають закріпити інформацію в довготривалій пам'яті, використовуючи візуальні та когнітивні образи.

3. Повторення

Метод повторення є основним для ефективного запам'ятовування. Сюди входять:

• **Перегляд тексту.** Регулярне повторення тексту допомагає закріпити його у пам'яті.

• **Проголошення вголос.** Вимовляючи текст вголос, ви активізуєте слухову пам'ять, що допомагає краще запам'ятати інформацію.

Переваги: Регулярне повторення допомагає зміцнити закріплення інформації в пам'яті.

4. Створення плану або конспекту

Метод плану передбачає створення короткого конспекту або плану основних пунктів промови:

• **Короткі пункти.** Запишіть основні ідеї та ключові слова в стислому вигляді.

• **Діаграми або карти розуму.** Використовуйте графічні організатори для представлення структурної інформації.

Переваги: План або конспект допомагає чітко організувати матеріал і забезпечити логічний зв'язок між його частинами.

5. Мнемонічні прийоми

Метод мнемонічних прийомів використовує різні техніки для полегшення запам'ятовування:

• **Абревіатури.** Створюйте акроніми або скорочення для запам'ятовування списків чи послідовностей.

• **Римування та мелодії.** Використовуйте римовані фрази або мелодії для полегшення запам'ятовування складних частин тексту.

Переваги: Мнемонічні прийоми допомагають запам'ятовувати інформацію через ритм, риму або звуки.

6. Практика в умовах реального виступу

Метод практики включає тренування промови в умовах, максимально наближених до реальних:

• **Репетиції перед дзеркалом.** Це допомагає оцінити вашу мову тіла і покращити впевненість.

• **Виступи перед друзями або родичами.** Тренування перед аудиторією допомагає впоратися з нервозністю і отримати зворотний зв'язок.

Переваги: Практика в умовах, що імітують реальний виступ, допомагає звикнути до тексту і зменшити стрес.

7. Інтерактивне навчання

Метод інтерактивного навчання передбачає залучення до процесу навчання:

• **Запис і прослуховування.** Записуйте свою промову і слухайте її, що допомагає виявити слабкі місця.

• **Гра в ролях.** Сценічні вправи й імітації можуть покращити розуміння і запам'ятовування тексту.

Переваги: Інтерактивні методи допомагають краще осмислити і запам'ятати інформацію через активне використання.

Запам'ятовування тексту ораторської промови може бути значно спрощене завдяки використанню різноманітних прийомів, таких як розділення на частини, асоціації, повторення, створення планів, мнемонічні прийоми, практика в реальних умовах і інтерактивне навчання. Правильне застосування цих методів дозволяє ефективно засвоїти текст, підвищити впевненість у виступі і досягти успіху в публічній комунікації.



Вправа 1. Використання асоціацій та візуалізації

Мета: розвинути навички запам'ятовування ораторських текстів за допомогою асоціацій та візуалізації.

Завдання: оберіть короткий уривок з ораторської промови (150-200 слів) і розробіть систему асоціацій та візуальних образів, що допоможуть їм запам'ятати текст. Це може включати:

- Створення асоціацій між ключовими словами та образами.
- Розробка візуальних схем або карт пам'яті (мнемонічних карток) для основних пунктів промови.

Презентація: кожен здобувач або група здобувачів представляють свої асоціації та візуальні образи і демонструють, як ці методи допомогли їм запам'ятати текст.

Обговорення: які асоціації були найбільш ефективними для запам'ятовування? Як візуалізація допомогла у збереженні інформації? Що можна покращити у створених схемах і асоціаціях?



Вправа 2. Повторення та відтворення тексту за допомогою «вільного» повторення

Мета: розвинути навички запам'ятовування через техніку «вільного» повторення, без читання тексту.

Завдання: оберіть фрагмент ораторської промови (150-200 слів) і прочитайте його кілька разів. Потім, без доступу до тексту, повторіть текст вголос, намагаючись відтворити основні пункти та ідеї. Важливо використовувати техніку повторення кілька разів протягом дня, щоб закріпити матеріал.

Презентація: здобувачі освіти демонструють, як їм вдалося відтворити текст з пам'яті, порівнюючи з оригіналом. Вони також обговорюють свій досвід та виклики, з якими стикалися під час повторення.

Обговорення: як повторення вплинуло на запам'ятовування тексту? Які стратегії допомогли краще відтворити текст? Які труднощі виникли під час цієї справи?



Вправа 3. Розподіл запам'ятовування тексту на частини

Мета: розвинути навички запам'ятовування через розподіл тексту на частини та послідовне вивчення.

Завдання: оберіть ораторську промову, яку потрібно розбити на кілька частин (вступ, основна частина, висновок). Для кожної частини створіть власні замітки або конспекти, які допоможуть зрозуміти і запам'ятати основні ідеї.

Процедура:

1. Вивчити одну частину тексту до тих пір, поки не буде добре запам'ятована.
2. Перейти до наступної частини, знову вивчаючи її окремо.
3. Після того, як всі частини будуть вивчені, практикуватися у відтворенні тексту в цілому.

Презентація: студенти демонструють, як вони поетапно вивчали і відтворювали текст, а також як розподіл на частини допоміг у запам'ятовуванні.

Обговорення: як розподіл тексту на частини допоміг у запам'ятовуванні? Які частини були найбільш складними для вивчення і чому? Як ця техніка може бути адаптована для різних типів ораторських промов?

Тема 11. Основні способи виступу: читання тексту промови, відтворення його по пам'яті, вільна імпровізація, відповіді на запитання, полеміка

Публічні виступи є важливою частиною комунікації в багатьох сферах життя, включаючи бізнес, освіту і публічну діяльність. Оратори можуть використовувати різні способи для представлення своєї інформації, і кожен з них має свої особливості та переваги. Розглянемо п'ять основних способів виступу: читання тексту промови, відтворення його по пам'яті, вільну імпровізацію, відповіді на запитання та полеміку.

1. Читання тексту промови

Читання тексту промови є одним з найбільш традиційних способів виступу. Це включає в себе те, що оратор читає свою промову з підготовленого тексту або нотаток.

Переваги:

- **Точність:** Читання дозволяє точно дотримуватися підготовленого матеріалу і уникнути пропусків або помилок.
- **Структура:** Оратор має чітку структуру виступу, що допомагає зберегти логіку і порядок подання інформації.
- **Контроль:** Це забезпечує контроль над темою та запобігає відхиленням від основного меседжу.

Недоліки:

- **Менше спонтанності:** Виступ може виглядати менш природно і спонтанно, якщо оратор читає текст.
- **Можлива монотонність:** Читання може бути менш виразним і менш захоплюючим для слухачів, якщо не приділити увагу інтонації та виразності.

Приклади використання: Читання часто використовується в офіційних або формальних обставинах, таких як урочисті церемонії, конференції або публічні заяви.

2. Відтворення тексту по пам'яті

Відтворення тексту по пам'яті передбачає запам'ятовування промови і її проголошення без тексту. Цей метод вимагає значних зусиль у підготовці, але дозволяє оратору бути більш вільним і природним у виступі.

Переваги:

- **Гнучкість:** Оратор може взаємодіяти з аудиторією, використовувати жести і зміни інтонації.
- **Залучення:** Без необхідності дивитися на текст, оратор може підтримувати зоровий контакт і створювати більш інтерактивну атмосферу.
- **Впевненість:** Після достатньої практики, відтворення по пам'яті може виглядати дуже професійно і впевнено.

Недоліки:

- **Ризик забування:** Існує ризик забути частину тексту або опустити важливі моменти.

- **Час на підготовку:** Це вимагає більше часу для підготовки та репетицій.

Приклади використання: Часто використовуються в театральних виставах, публічних лекціях, конкурсах ораторської майстерності.

3. Вільна імпровізація

Вільна імпровізація передбачає виступ без попередньо підготовленого тексту. Оратор використовує основні теми або ключові пункти, але більша частина виступу формується на ходу.

Переваги:

- **Спонтанність:** Імпровізація дозволяє оратору бути більш гнучким і адаптувати виступ відповідно до реакцій аудиторії.

- **Творчість:** Це сприяє більш креативному підходу до подання інформації.

- **Актуальність:** Можливість актуалізувати інформацію на основі поточних подій або запитів аудиторії.

Недоліки:

- **Менш контрольований:** Імпровізація може призвести до менш структурованого або менш точного виступу.

- **Ризик помилок:** Висока ймовірність помилок або невірних тверджень, якщо оратор не має достатньої експертизи або досвіду.

Приклади використання: Вільна імпровізація часто використовується в дебатах, стендап-комедії, бізнес-презентаціях.

4. Відповіді на запитання

Відповіді на запитання передбачають, що основна частина виступу складається з відповіді на питання, задані аудиторією. Це може бути як частина основної презентації, так і окрема сесія після виступу.

Переваги:

- **Залучення аудиторії:** Дозволяє аудиторії активно взаємодіяти з оратором і отримувати відповіді на свої конкретні запитання.

- **Актуальність:** Може допомогти зосередити увагу на найбільш важливих або складних аспектах теми.

- **Гнучкість:** Оратор може адаптувати свій виступ відповідно до інтересів і потреб аудиторії.

Недоліки:

- **Необхідність знання:** Оратор повинен бути добре обізнаний у темі, щоб відповісти на питання.

- **Можливі складнощі:** Питання можуть бути важкими або неочікуваними, що може призвести до стресу або невпевненості.

Приклади використання: Сесії запитань і відповідей часто використовуються в академічних лекціях, конференціях, публічних обговореннях.

5. Полеміка

Полеміка є формою виступу, в якій оратор активно обговорює і сперечається з опонентами, представляючи аргументи на користь своєї точки зору.

Переваги:

- **Глибоке обговорення:** Дає можливість глибокого аналізу теми і розгляду різних точок зору.
- **Динамічність:** Створює динамічний формат, який може бути захоплюючим для аудиторії.
- **Розвиток навичок:** Полеміка допомагає розвивати навички аргументації, критичного мислення та швидкого реагування.

Недоліки:

- **Конфлікти:** Може призвести до конфліктів або суперечок, які можуть бути неприємними або неефективними, якщо не контролювати їх.
- **Складність:** Вимагає високого рівня підготовки і навичок для успішного ведення дискусії.

Приклади використання: Полеміка часто використовується в дебатах, політичних дискусіях, академічних конференціях.

Кожен з основних способів виступу має свої особливості і переваги. Читання тексту промови забезпечує точність і структуру, відтворення по пам'яті дозволяє бути більш природним, вільна імпровізація додає спонтанності та творчості, відповіді на запитання забезпечують взаємодію з аудиторією, а полеміка дає можливість для глибокого обговорення і аргументації. Вибір методу залежить від контексту, теми виступу та особистих переваг оратора.



Вправа 1. Підготовка та виконання виступу в стилі «Експромт»

Мета: розвинути навички спонтанного виступу і реагування на ситуацію в режимі реального часу.

Завдання: підготуйтеся до імпровізованого виступу на випадкову тему, яку вони отримають без попередньої підготовки.

- Викладач або здобувач вибирає тему з різних категорій (соціальні питання, актуальні події, особисті погляди) і оголошує її на кілька хвилин до виступу.

- Здобувачі освіти мають кілька хвилин для формування основних ідей і структури свого виступу.

Презентація: кожен здобувач або група здобувачів презентує свій виступ на задану тему, використовуючи техніки швидкого мислення і організації своїх думок.

Обговорення: які стратегії допомогли в організації імпровізованого виступу? Як здобувачі впоралися зі стресом і спонтанністю? Які елементи виступу були найбільш ефективними?



Вправа 2. Підготовка та виконання формального виступу

Мета: розвинути навички підготовки та виконання структурованого і формального виступу.

Завдання: підготуйте формальний виступ на обрану тему, дотримуючись певної структури:

- **Вступ:** Представити тему та основну тезу.

- **Основна частина:** Окреслити три основні пункти або аргументи, підтримані прикладами або даними.

- **Заключення:** Підсумувати ключові пункти і запропонувати рекомендації або заклик до дії.

Презентація: здобувачі освіти представляють свої формальні виступи, акцентуючи на чіткості структури, логічності і переконливості.

Обговорення: які елементи формального виступу були найбільш ефективними? Як структура допомогла у донесенні основних ідей? Що можна поліпшити у підготовці і виконанні формального виступу?



Вправа 3. Розробка та виконання натхненної промови

Мета: розвинути навички створення та виконання емоційно заряджених і натхненних виступів.

Завдання: створіть і виконайте промову, яка має на меті надихнути або мотивувати аудиторію. Теми можуть бути різними, такими як особистий досвід, соціальні ініціативи або досягнення.

Процедура:

1. Здобувачі освіти вибирають тему, яка їх надихає або про яку вони мають сильні емоційні переживання.
2. Розробляють структуру промови з акцентом на емоційному впливі та мотивації.
3. Включають риторичні прийоми, такі як історії, метафори та апеляції до емоцій.

Презентація: здобувачі освіти виконують свої натхненні промови, акцентуючи на способах викликання емоційного відгуку і мотивування слухачів.

Обговорення: які риторичні прийоми були найбільш ефективними для створення натхненної промови? Як емоційний вплив вплинув на сприйняття аудиторії? Що було найбільш складним у підготовці та виконанні промови?

Тема 12. Дискусія. Дебати

Дискусія є важливим елементом риторики, адже саме через обговорення, обмін думками та аргументовані суперечки відбувається пошук істини, вирішення спірних питань або досягнення компромісу. У риторичній дискусії є формою діалогу, що базується на взаємодії двох або більше учасників, які висловлюють свої позиції, наводять аргументи та намагаються переконати одне одного або аудиторію в правильності своєї точки зору.

Основні характеристики дискусії в риторичній

1. **Аргументованість.** Важливим елементом риторичної дискусії є здатність учасників висловлювати свої думки та погляди на основі логічно побудованих аргументів. Учасники повинні бути підготовленими і володіти знаннями, які дозволять їм обґрунтувати свої твердження.
2. **Полеміка.** Дискусія часто супроводжується полемікою – формою суперечки, де учасники не тільки висловлюють свої думки, але й активно заперечують позиції опонентів. Полеміка може бути як конструктивною (де

учасники намагаються досягти істини через обмін аргументами), так і деструктивною (де метою є лише перемога над опонентом).

3. **Цілеспрямованість.** Дискусія в риториці не є хаотичною розмовою, а має чітку мету: вирішити проблему, знайти істину, переконати аудиторію або іншу сторону в правильності своєї позиції. Успішна дискусія вимагає від ораторів вміння чітко формулювати свої думки та тримати увагу на головній темі.

4. **Емоційність та раціональність.** Хоча дискусія в риториці базується на логіці та аргументації, емоційний компонент також відіграє важливу роль. Вміння контролювати свої емоції та викликати емоційну реакцію аудиторії допомагає оратору не лише утримувати увагу, але й впливати на думки слухачів. Важливо знайти баланс між емоційністю та раціональністю, щоб не допустити переходу до неконструктивних суперечок.

5. **Взаємна повага.** Для успішної дискусії важливо, щоб учасники дотримувалися принципів етики та поваги до опонента. Це дозволяє уникнути некоректних зауважень, персональних образ і зберегти професійний тон спілкування. Така атмосфера сприяє продуктивнішому обговоренню.

Типи дискусій

1. **Дебати.** Це формальна структура дискусії, де учасники виступають за або проти певної теми. Дебати часто мають чіткі правила, обмежений час для висловлювань і регламентовану кількість реплік. Основна мета дебатів – переконати суддів або аудиторію в перевагах своєї позиції.

2. **Публічна дискусія.** Такий формат зазвичай використовується під час конференцій, форумів або круглих столів, де кілька учасників обговорюють певну тему перед широкою аудиторією. Публічні дискусії дозволяють не лише обмінюватися думками, але й залучати до обговорення слухачів.

3. **Еристична дискусія.** Мета такої дискусії – перемога у суперечці, навіть якщо це не завжди пов'язано з пошуком істини. Учасники використовують всі доступні риторичні прийоми, щоб довести свою правоту або перемагти опонента.

Дискусія в риториці є важливим інструментом для досягнення компромісів, вирішення спірних питань та переконання. Вона вимагає від учасників не лише знання теми та вміння логічно будувати аргументи, але й дотримання етичних норм та поваги до опонента. Завдяки поєднанню раціональності та емоційного впливу, дискусія стає потужним засобом у риторичній практиці, допомагаючи ораторам впливати на думки й рішення аудиторії.

Дебати є однією з найпоширеніших і найбільш структурованих форм публічної риторики. Вони являють собою формалізовану дискусію, де учасники

відстоюють різні точки зору на певну тему, використовуючи логічні аргументи та риторичні прийоми. Дебати мають на меті не лише обговорення теми, а й переконання суддів або аудиторії в перевагах тієї чи іншої позиції. Вони сприяють розвитку критичного мислення, навичок аргументації та ораторського мистецтва.

Основні характеристики дебатів

1. **Структурованість.** Дебати мають чітку структуру та регламент, які визначають хід обговорення. Зазвичай вони проходять у кілька раундів, кожен з яких включає виступи сторін, відповідь на аргументи опонентів, а також заключні репліки. Така структура допомагає учасникам систематизувати свої думки та краще підготуватися до виступу.

2. **Регламент.** Час кожного виступу в дебатах суворо обмежений. Це дозволяє уникнути затягування дискусії та гарантує, що кожна сторона матиме рівні можливості для висловлення своєї позиції. Регламент також сприяє розвитку навичок стиснення інформації та чіткої формулювання думок.

3. **Аргументованість.** У дебатах особлива увага приділяється логічній послідовності та обґрунтованості аргументів. Учасники повинні не лише представити свою позицію, але й навести докази, які її підтримують. Для цього використовуються факти, статистика, експертні думки та приклади. Уміння грамотно будувати аргументи та захищати їх є ключовим для успішного виступу в дебатах.

4. **Контраргументація.** Одна з найважливіших частин дебатів – це вміння не лише відстоювати свою позицію, але й ефективно спростовувати аргументи опонентів. Контраргументація дозволяє оратору показати слабкі сторони іншої точки зору та посилити свої власні позиції. Для цього важливо вміти слухати опонентів, швидко аналізувати їхні аргументи і знаходити в них неточності чи суперечності.

5. **Роль суддів або аудиторії.** У дебатах основною метою є переконання суддів або аудиторії в перевазі власної позиції. Судді оцінюють виступи на основі логіки, аргументованості, риторичних прийомів і стилю подачі. В деяких випадках аудиторія також може брати участь у голосуванні після завершення дебатів, визначаючи переможця.

Формати дебатів

Існує кілька основних форматів дебатів, кожен з яких має свої особливості. Найпопулярнішими є такі формати:

1. **Парламентські дебати.** Цей формат передбачає участь двох команд – урядової (яка захищає тезу) та опозиційної (яка її спростовує). Кожна команда складається з кількох учасників, які по черзі виступають, аргументуючи свою

позицію. Парламентські дебати зазвичай імітують структуру політичних дебатів у парламенті.

2. **Лінкольн-Дуглас дебати.** Це формат, який передбачає обговорення морально-етичних або філософських питань. У ньому беруть участь дві сторони, кожна з яких має по одному учаснику. Цей формат є дуже популярним серед студентів та шкільних дебатів через акцент на глибокий аналіз ідей та логіку аргументів.

3. **Політичні дебати.** Цей формат використовується під час виборчих кампаній. Політики обговорюють актуальні соціальні, економічні або політичні проблеми, намагаючись переконати виборців у своїй правоті та продемонструвати свою компетентність у вирішенні проблем. Цей формат найчастіше транслюється на телебаченні або в інтернеті, що робить його доступним для широкої аудиторії.

Навички, які розвивають дебати

Дебати є ефективним засобом для розвитку низки важливих навичок, таких як:

1. **Критичне мислення.** Учасники повинні аналізувати інформацію, визначати логічні взаємозв'язки між фактами та будувати обґрунтовані висновки.

2. **Аргументація.** Дебати допомагають удосконалити навички побудови чітких і логічних аргументів, а також пошуку та використання доказів для їх підтримки.

3. **Публічне мовлення.** Участь у дебатах дозволяє ораторам покращити навички публічного виступу, контролювати емоції та інтонацію, працювати з аудиторією.

4. **Слухання та аналіз.** Дебати вчать учасників активно слухати опонентів, швидко аналізувати їхні аргументи та реагувати на них у реальному часі.

Дебати є важливим інструментом риторики, який дозволяє учасникам вдосконалювати свої навички переконання, аргументації та публічного мовлення. Вони допомагають розвивати критичне мислення та здатність до логічного аналізу, що робить їх незамінним інструментом не лише у навчанні, але й у професійному та громадському житті.



Вправа 1. Організація та проведення міні-дебатів

Мета: розвинути навички аргументації та контраргументації в межах формальних дебатів.

Завдання: розділіться на дві команди, кожна з яких готує аргументи на підтримку або заперечення певної позиції. Темі для дебатів можуть бути такими, як «Чи є соціальні мережі позитивним явищем?» або «Чи повинна держава збільшити фінансування освіти?»

Процедура:

1. **Підготовка:** Кожна команда має 15-20 хвилин для підготовки своїх аргументів і контраргументів.

2. **Дебати:** Кожна команда має 5 хвилин для представлення своїх аргументів, після чого відбувається обмін контраргументами.

3. **Заключна частина:** Обидві команди мають по 3 хвилини для підсумкових висновків.

Презентація: команди представляють свої аргументи та контраргументи, а потім відповідають на питання аудиторії або опонентів.

Обговорення: Як ефективно були представлені аргументи та контраргументи? Які стратегії допомогли в переконанні аудиторії? Які були основні труднощі під час дебатів?



Вправа 2. Рольові ігри в дискусії

Мета: розвинути навички аргументації та розуміння різних точок зору через рольові ігри.

Завдання: оберіть ролі представників різних зацікавлених сторін в обговоренні певного питання (*наприклад*, «Чи потрібно зменшити робочий день?» або «Які стратегії боротьби з зміною клімату є найефективнішими?»). Кожен здобувач має підготуватися до свого ролі та представити її в дискусії.

Процедура:

1. **Розподіл ролей:** Кожен здобувач отримує роль (*наприклад*, представник уряду, бізнесу, екологічної організації) і готує аргументи з урахуванням своєї позиції.

2. **Дискусія:** Здобувачі освіти беруть участь в обговоренні, виступаючи від імені своїх ролей.

3. **Обговорення:** Після дискусії здобувачі обговорюють, як роль допомогла в розумінні різних точок зору та які стратегії були найбільш ефективними.

Презентація: здобувачі освіти демонструють, як їхні ролі вплинули на підхід до аргументації та розуміння теми.

Обговорення: як рольова гра допомогла зрозуміти інші точки зору? Які стратегії були найбільш ефективними для відстоювання позиції?



Вправа 3. Аналіз і критика дебатів

Мета: розвинути навички критичного аналізу дебатів і поліпшення технік аргументації.

Завдання: оберіть та проаналізуйте дебати, звертаючи увагу на ефективність аргументів, використання риторичних прийомів і загальний стиль дебатів.

Процедура:

1. **Перегляд відео:** Здобувачі освіти дивляться відеозапис дебатів, зосереджуючи увагу на представлених аргументах і контраргументах.

2. **Аналіз:** Здобувачі освіти записують свої спостереження щодо сильних і слабких сторін дебатів, а також ефективності використаних риторичних прийомів.

3. **Обговорення:** Здобувачі освіти обговорюють, що можна покращити в дебатах і які техніки були найбільш успішними.

Презентація: здобувачі освіти презентують свої пропозиції і критики, обговорюючи ефективність аргументів і риторичних прийомів.

Обговорення: які техніки були найбільш успішними в дебатах? Які стратегії можна покращити? Як критичний аналіз допоміг в удосконаленні аргументації?

Тема 13. Невербальні засоби вираження промови. Міміка, жести

Невербальні засоби вираження промови відіграють ключову роль у комунікації, доповнюючи та підсилюючи вербальні повідомлення. Під час публічного виступу аудиторія звертає увагу не тільки на слова оратора, але й на те, як вони подаються через міміку, жести, зоровий контакт, інтонацію та рухи тіла. За словами психолога Альберта Меграбіана, близько 55% інформації сприймається через невербальні сигнали, що свідчить про їхню вагомість у

спілкуванні. Інші дослідження підтверджують, що правильне використання невербальних засобів може суттєво підвищити рівень довіри до оратора та зробити його виступи більш емоційно насиченими і переконливими. Невербальна комунікація створює міст між думками, емоціями та аудиторією, допомагаючи глибше передати зміст та викликати певні реакції. Однак, щоб невербальні сигнали були ефективними, оратор повинен володіти ними та гармонійно інтегрувати їх у свій виступ, що є невід'ємною частиною успішної публічної комунікації.

Невербальна комунікація охоплює жести, міміку, пози, рухи тіла, зоровий контакт, інтонацію та навіть паузи під час мовлення. Оратор, який вміло використовує невербальні засоби, має більший вплив на аудиторію, оскільки вони допомагають краще передати емоції, підтримати основні тези та створити глибший контакт зі слухачами.

Основні види невербальних засобів

1. Міміка.

Міміка – це вирази обличчя, що відображають емоції оратора під час промови. Вирази радості, суму, здивування, роздумів або тривоги можуть допомогти оратору краще передати емоційний настрій і зробити промову більш переконливою.

Роль міміки у промові:

- Вона підкреслює емоційний контекст висловлювань.
- Допомагає встановити емоційний контакт з аудиторією.
- Сприяє підвищенню довіри до оратора, оскільки щира міміка демонструє його відкритість і чесність.

2. Жести.

Жести – це рухи руками або іншими частинами тіла, які супроводжують або доповнюють слова оратора. Правильне використання жестів допомагає підсилити зміст сказаного, зробити його більш наочним і зрозумілим для слухачів.

Типи жестів:

• **Ілюстративні жести.** Ці жести допомагають ілюструвати слова оратора. Наприклад, показуючи щось "велике", оратор може розширити руки, щоб підкреслити розмір.

• **Регулюючі жести.** Вони використовуються для керування увагою слухачів, підсилення наголосів або зміни темпу мовлення.

• **Емблематичні жести.** Це жести, які мають конкретне значення у певній культурі (наприклад, піднятий великий палець як знак схвалення).

Роль жестів у промові:

- Вони допомагають передати ключові ідеї та підсилити емоційний вплив.

- Підтримують слухачів у візуалізації складних концепцій або процесів.
- Активізують увагу аудиторії і допомагають уникнути монотонності мовлення.

3. Постава і рухи тіла.

Постава оратора та його рухи також впливають на сприйняття промови. Впевнена постава демонструє впевненість у своїй думці, готовність до взаємодії з аудиторією та відкритість до діалогу.

Важливість постави та рухів:

- **Впевнена постава.** Випрямлена спина, розправлені плечі та стабільна позиція ніг свідчать про впевненість оратора та готовність до взаємодії.
- **Рухи тіла.** Плавні та контрольовані рухи оратора можуть допомогти підсилити акценти у промові. Надмірна жестикуляція або метушливі рухи можуть відволікати слухачів, тому важливо зберігати баланс.

4. Зоровий контакт.

Зоровий контакт є одним з найбільш потужних невербальних інструментів для встановлення зв'язку з аудиторією. Він створює відчуття взаємодії та підвищує рівень довіри до оратора.

Роль зорового контакту:

- Допомагає оратору підтримувати увагу слухачів та залучати їх до діалогу.
- Створює відчуття індивідуальної взаємодії з кожним членом аудиторії, навіть якщо вона є великою.
- Підвищує впевненість оратора, оскільки зоровий контакт демонструє готовність відкрито взаємодіяти.

5. Інтонація і темп мовлення.

Інтонація та темп мовлення також є важливими елементами невербальної комунікації. Вони допомагають додати промові емоційного забарвлення, а також структурувати інформацію.

Інтонація допомагає оратору виділяти важливі моменти промови, створювати емоційний фон та утримувати увагу слухачів. Наприклад, підвищення голосу може вказувати на здивування або захоплення, а зниження – на серйозність або завершення думки.

Темп мовлення впливає на те, як аудиторія сприймає інформацію. Занадто швидкий темп може зробити промову незрозумілою, тоді як занадто повільний – викликати нудьгу. Оратор повинен варіювати темп залежно від контексту: повільніше говорити на складних моментах і пришвидшуватися під час легших.

6. Пауза.

Пауза є потужним засобом невербального вираження, оскільки вона допомагає оратору структурувати промову та дозволяє слухачам осмислити

інформацію. Використання пауз також дозволяє підсилити важливі моменти та створити драматичний ефект.

Роль пауз у промові:

- Допомогають слухачам засвоїти ключові ідеї.
- Підсилюють акценти у важливих частинах виступу.
- Дають час оратору зібрати думки та підготуватися до наступного сегмента промови.

Ефективне використання невербальних засобів вираження може значно підвищити якість публічного виступу. Аудиторія більш охоче сприймає промову, якщо вона супроводжується відповідними невербальними сигналами, оскільки вони допомагають краще зрозуміти та запам'ятати сказане.

Основні переваги ефективної невербальної комунікації:

- **Підвищення довіри.** Правильне використання міміки, жестів та зорового контакту робить оратора більш автентичним і викликає довіру у слухачів.
- **Емоційний вплив.** Невербальні засоби допомагають передати емоційний контекст промови, що робить її більш живою та виразною.
- **Покращення взаємодії.** Зоровий контакт та правильна постава сприяють більшій взаємодії з аудиторією, що робить промову більш інтерактивною та цікавою.

Невербальні засоби вираження є потужним інструментом, який допомагає оратору зробити промову не тільки зрозумілою, але й емоційно насиченою, цікавою та переконливою. Використання міміки, жестів, зорового контакту, інтонації та інших невербальних елементів сприяє покращенню комунікації та підвищенню ефективності виступу. Оратори, які вміють грамотно поєднувати вербальну та невербальну комунікацію, мають більше шансів залучити аудиторію, привернути увагу та досягти успіху в публічному виступі.



Вправа 1. Аналіз невербальних комунікацій у відео

Мета: розвинути навички аналізу невербальних засобів комунікації та їх впливу на сприйняття промови.

Завдання: перегляньте відео ораторського виступу або публічної промови, звертаючи увагу на невербальні аспекти комунікації (жести, міміка, контакт з аудиторією, позиція тіла тощо).

Процедура:

1. **Перегляд відео:** Вибрати відеозапис виступу відомого оратора або публічної особи, що демонструє різні невербальні засоби.

2. **Аналіз:** Здобувачі записують свої спостереження щодо невербальних елементів (які жести використовуються, як оратор взаємодіє з аудиторією, чи є зміни в міміці та позиції тіла).

3. **Обговорення:** Обговорюють, як невербальні елементи вплинули на ефективність виступу і сприйняття інформації.

Презентація: здобувачі освіти представляють свої результати і обговорюють, як конкретні невербальні засоби вплинули на успіх промови.

Обговорення: які невербальні техніки були найбільш ефективними? Які аспекти невербальної комунікації були недоліками у виступі?



Вправа 2: Практика невербальної комунікації під час

виступу

Мета: розвинути навички використання невербальних засобів у власних ораторських виступах.

Завдання: проведіть короткий виступ (3-5 хвилин) на обрану тему, спеціально акцентуючи увагу на невербальних засобах вираження (жести, міміка, контакт з аудиторією, позиція тіла).

Процедура:

1. **Підготовка:** здобувачі освіти розробляють і готують короткі виступи, включаючи план невербальних елементів (*наприклад*, використання рук для підкреслення ключових моментів, підтримання зорового контакту).

2. **Виконання:** Кожен здобувач проводить свій виступ, активно використовуючи невербальні засоби.

3. **Взаємний огляд:** Після виступів здобувачі обирають один або кілька виступів для детального аналізу.

Презентація: здобувачі освіти представляють свої виступи, а потім отримують фідбек від інших учасників і викладача.

Обговорення: які невербальні елементи допомогли або заважали у виступі? Як можна поліпшити використання невербальних засобів?



Вправа 3. Рольова гра з акцентом на невербальні засоби

Мета: розвинути навички невербальної комунікації в різних сценаріях взаємодії.

Завдання: здобувачі освіти беруть участь у рольових іграх, де вони грають різні сценарії, що вимагають ефективного використання невербальних засобів комунікації (*наприклад*, переговори, конфліктні ситуації, співбесіда).

Процедура:

1. **Розподіл ролей:** Кожному здобувачеві або групі здобувачів надається сценарій рольової гри з чіткими вимогами щодо невербальних засобів (наприклад, використання жестів для підкреслення позиції під час переговорів).

2. **Виконання:** Здобувачі освіти реалізують сценарії, акцентуючи увагу на невербальних аспектах комунікації.

3. **Оцінка:** Після рольових ігор здобувачі разом з викладачем аналізують використання невербальних засобів у кожному сценарії.

Презентація: здобувачі освіти демонструють свої сценки та обговорюють ефективність невербальних комунікацій у різних контекстах.

Обговорення: які невербальні техніки були найбільш корисними для досягнення цілей у ролі? Які техніки викликали труднощі і чому? Як можна вдосконалити невербальну комунікацію у різних ситуаціях?

РИТОРИЧНИЙ СЛОВНИК

Акція (лат. *actio* – дія, дозвіл) – п'ятий розділ класичної риторики, призначення якого полягає в тому, щоб підготувати оратора зовнішньо і внутрішньо до виступу. Найважливіший і найвідповідальніший етап риторичної діяльності оратора, бо на ньому під час виголошення промови за короткий час має реалізуватися вся тривала попередня підготовча робота і привести до очікуваної мети.

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

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

Види красномовства (розрізняють п'ять основних): академічне, політичне, юридичне (судове), церковне та суспільно-побутове:

– **академічне красномовство**: найважливішим і найскладнішим у риторичній практиці є публічне ораторство.

Характеристика **публічного красномовства**: а) за змістом воно є суспільно важливим і проблемним; б) за формою реалізації публічне мовлення є писемно-усним; в) за відношенням до форми мовлення є книжно-розмовним; г) за функціональним типом мовлення публічна промова може бути синтезом елементів усіх функціональних мовних типів – розповіді, опису, міркування, монологу; д) за характером реалізації публічне мовлення є підготовлено-імпровізаційним.

Лекційно-пропагандистське **публічне красномовство** має у своєму складі три види виступів (лекцій):

- а) власне наукові, теоретичні: лекції, наукові доповіді і повідомлення;
- б) науково-методичні: навчальні лекції;
- в) науково-популярні: лекція-огляд, лекція-екскурсія, кіно- чи телелекція.

– **політичне красномовство**:

а) **політична промова** – це заздалегідь підготовлений гострополітичний виступ з позитивними чи негативними оцінками, обґрунтуванням, конкретними фактами, з накресленими планами, перспективою політичних змін;

б) **мітингова промова** – це запальний виступ, переважно на гострополітичну, актуальну для суспільства або певної частини громадян тему, дохідливу для мас мовою, з емоційноекспресивними оцінками. Промовець має на меті спонукати людей до певних, часто протиправних, дій або законотворців – до прийняття відповідних законів;

– **судове (юридичне) красномовство** – це ораторські виступи юристів, підсудного та цивільних осіб у процесі розгляду судової справи з позицій законодавства.

Судова промова – це промова, звернена до суду та інших учасників судочинства і присутніх при розгляді кримінальної, цивільної, адміністративної справи, в якій містяться висновки щодо тієї чи іншої справи. У суді виступають з промовами прокурор (обвинувач) та адвокат (захисник). Звичайно визначають *прокурорську* (звинувачувальну) та *адвокатську* (захисну) промови. Крім того, у судових суперечках часом беруть участь громадський обвинувач і громадський захисник, цивільний позивач і цивільний відповідач (або їх представники); потерпілий та його представник; нарешті – підсудний, у ролі захисників якого можуть виступати його близькі родичі, опікуни або піклувальники;

– **церковне красномовство (гомілетика)** – це проповіді, бесіди, напучення, коментування Біблії в практиці різноманітних християнських конфесій. Релігійне красномовство характерне не лише для сфери християнської культури. *Основний жанр* – проповідь – коментар до Біблії. У церковній практиці здавна усталилося читання Нового Завіту відповідно до річних свят та повсякденних богослужінь. Літургічні читання в церкві, починаючи з Пасхи, поділяються на щотижневі цикли, які в сумі своїй підпорядковано розкриттю змісту Нового Завіту як Божественного Об’явлення;

– **суспільно-побутове красномовство** – це влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті або певної гострої чи цікавої ситуації.

Жанри соціально-побутового красномовства: ювілейні промови, привітальне слово, застільне слово (тости), надгробне (поминальне) слово;

– **діалогічне красномовство**: формується не одним промовцем, а двома або кількома.

Основні види: бесіда, дискусія, суперечка, диспут, нарада, прес-конференція, інтерв’ю, ділова гра, вечір запитань і відповідей, вікторина, «круглий стіл» тощо:

а) **еристика** (від *гр. той, що сперечається*) – це риторика діалогічного мовлення; виявляється в таких жанрах, як: дискусія, полеміка, диспут, дебати, суперечка;

б) **дискусія** (від *лат. – розгляд, дослідження*) – це обговорення певної проблеми або групи питань чи одного дуже важливого питання з метою досягнення істини;

в) **полеміка** (від *гр. – військовий, ворожий*) – це також обговорення певної важливої проблеми чи окремого питання.

Проте якщо для дискусії головним є пошук істини шляхом вдалої постановки і зіставлення аргументів і контраргументів, то для полеміки головним є досягнення перемоги шляхом зіткнення різних поглядів, утвердження власного погляду, хоч і на шкоду істині. У дискусії протилежні сторони називаються опонентами, у полеміці – супротивниками, суперниками, конкурентами. У дискусії опоненти шукають істину, компроміс, консенсус, угоду, злагоду; у полеміці – утвердження власного погляду, перемогу своєї позиції. Дискусія ведеться за певними правилами і за згодою її учасників. Тема дискусії формулюється заздалегідь або до початку дискусії. Учасники її почергово висловлюють свої положення, думки, спростування, в результаті чого дискусія набуває логічного, зв'язного характеру.

Мовні засоби дискутування мають бути прийнятними для всіх учасників дискусії, толерантними. Використання непередбачуваних засобів осуджується і може зупинити дискусію без висновків і завершення її. Натомість полеміка не дотримується таких правил. У ній перемагає ініціатива суперників, ситуативність спілкування, непередбачувані і раптово знайдені «під руку» засоби не завжди переконливої, але наполегливої і напористої аргументації;

г) **диспут** (від лат. – досліджую, сперечаюсь) – це заздалегідь підготовлена і проведена у певний час на обрану тему (наукову, політичну, літературну тощо) публічна суперечка між попередньо визначеними опонентами. Тема обирається така, яка містить у собі складну проблему, різні тлумачення або різновекторні шляхи її розв'язання. Саме тому не менше двох промовців повинні опонувати один одному, щоб усебічно висвітлити проблему і знайти шляхи її вирішення;

д) **дебати** (фр. – сперечатися) – це представлення своїх ідей, поглядів, концепцій, програм, свого бачення розв'язання важливих державних, громадських проблем на противагу іншій стороні (учаснику) дебатів.

Види промов (за Аристотелем): судові, дорадчі та похвальні (епідейктичні). Кожний рід промов має свою досить загальну мету. Такою метою для *дорадчих промов* є користь чи шкода, для *судових* – звинувачення чи виправдання, для *похвальних* – похвала або осуд, *поганьблення*:

– **дорадчі промови** – найпоширеніша, щоденна велемовність. У таких промовах люди дають іншим поради, пропозиції, оцінки, схиляють до своїх думок, спонукають до певних дій, вчинків або, навпаки, застерігають від небажаних думок, шкідливих дій, негідних вчинків. Це виступи перед колективом, громадою, товариськими зібраннями, друзями, сусідами тощо.

– **судові промови** – це звинувачувальні чи виправдовувальні промови позивачів, самозахисні виступи відповідачів, прокурорські звинувачення, адвокатські захисні промови, виступи суддів, свідків, громадських

представників, присяжних тощо. Характеризуються чітким формулюванням мети, переконливою аргументацією, знанням справи і ситуації, умінням знаходити аналогічні приклади, шукати найменші зачіпки, збільшувати або применшувати якийсь факт, передбачати розвиток подій, красномовством зворушливо впливати на судову владу.

Серед судових промов виділяють: звинувачувальну (прокурорську промову); захисну (адвокатську промову); самозахисну промову; промову громадського звинувачувача; промову громадського захисника; судову промову.

– **епідейктичне**, або похвальне, урочисте красномовство поряд із судовим досягло великого розквіту ще в античній риторичі. В епідейктичних промовах хвалять, прославляють, возвеличують особу, факт, подію або, навпаки, гудять, осуджують, ганьблять. Найбільшу славу пожинали саме майстри епідейктичного красномовства (Перікл, Горгій, Ісократ, Демосфен, Цицерон).

Вербалізм (лат. *словесний*) – зловживання словом, марнослів'я, пишномовство під яким не криється жодна думка.

Гра – самовияв особистості, що може набувати характеру рольової гри. Для оратора важливо вміти перевтілюватися, «входити в роль», тому підготовка оратора включає моменти викладання в акторських школах.

Грамотність (грец. *лист, послання*) – знання правил мови і вміння ними користуватися. Грамотність надзвичайно важлива для оратора. Ораторська грамотність – обізнаність у сфері науки про красномовство.

Дикція (лат. *вимова*) – манера вимовлення звуків і слів – зрозумілість і чіткість у вимові слів, складів і звуків. Вона залежить від злагодженої та енергійної роботи мовленнєвого апарату, який включає губи, язик, щелепи, зуби, голосові зв'язки.

Диспозиція (лат. *dispositio*, від *dispono* – *розташовую, розміщую*) – це другий розділ риторики, в якому формулюються основні поняття про предмет виступу і визначаються правила оперування поняттями, тобто формуються аналогічні процедури. Диспозиція пропонує логічні операції, якими знімається суперечливість визначень.

Елоквенція – підрозділ елокуції – найбільшого розділу риторики, в якому просліджуються фігури слова (тропи) і фігури думки (риторичні фігури). Це серцевина красномовства. У класичній давньогрецькій риторичі від часів Горгія, римській часів Цицерона, традиційній ренесансній, просвітницькій, бароковій і особливо в шкільній риторичі за тропами й фігурами закріплювалася прикрашальна функція.

Елокуція (лат. *eloquor* – висловлююсь, викладаю) – третій розділ класичної риторики, в якому розкриваються закони мовного вираження предмета спілкування. Основний зміст елокуції з класичної риторики перейшов у сучасну стилістику (вчення про стилі і вчення про тропи та фігури). Золотослів – скарби українського народного мовлення.

Жанри ораторські – диференціація ораторських творів як підвидів галузі красномовства.

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

Здібності риторичні – сукупність природжених якостей (голос, постава, шарм, філологічна обдарованість), що є фундаментом ораторської діяльності та сприяють успіху промови.

Зовнішня культура оратора – система засобів щодо створення іміджу промовця, яка базується на контролі зовнішнього вигляду (зачісці, одязі), постані, погляду, жесту, голосу.

Імідж (англ. *образ*) – 1) візуальна привабливість особистості. Багато людей від природи мають привабливий імідж, але, зазвичай, симпатії людей здобуваються завдяки мистецтву самопрезентації; 2) складання враження про себе, організоване і структуроване в контексті «Я».

Інвенція (лат. *inventio* – винахід, вигадка) – це перший розділ класичної риторики, в якому розробляється етап задуму, намірів, ідей, формулювання гіпотези майбутнього виступу. На цьому етапі промовець має систематизувати власні знання про реальні предмети, явища чи абстракції в обраній галузі, що стануть предметом промови, потім зіставити їх зі знаннями про інші і визначитись, який предмет і в якому обсязі промовець може представити у промові. Основне в інтенції – вдало, доречно вибраний предмет розмови і намір його представити та розкрити так, щоб досягти здійснення задуму.

Класичні види промов:

– *промови з певної нагоди* (промови на пам'ятні дати: родини, хрестини, присвяти, привітання з успіхами і відзнаками, вступні і випускні промови, ювілейні; мають вітальний і величальний характер, але кожний з видів таких промов відзначається своєрідністю мовного етикету, аргументації і композиції;

– *промова при складанні подяки* (євхаристична). Цей термін походить з гомілетики (церковного красномовства), де промову-подяку Всевишньому називають євхаристією;

– *подячні промови* виголошуються при одержанні дипломів, нагород, відзнак, подарунків, звань, посад, допомоги тощо;

– *промова вітальна* гостюва має виявити нашу радість і душевну прихильність до гостей;

– *прощальна промова* залежить від ситуації: з якої причини прощання і як надовго;

– *похоронна промова* випадає з низки похвальних промов, вона одностороння (адресат ніколи не зреагує і не відгукнеться). Ця промова позбавлена як лестощів, так і страху відповіді;

– *епітафії* – це надмогильні надписи. Феофан Прокопович вважав їх «десертом красномовства», оскільки вони є мистецьки виконаними творами на пам'ятниках, обелісках, могильних плитах, статуях, склепах, арках. Греки називали надмогильні написи елогіями, похвалами особам померлих і вважали, що ці похвали є невід'ємним обов'язком нащадків.

Елогії – це лаконічні сумовито-ліричні панегірики, влучні, виразні, переконливі сентенції, що можуть стати афоризмами: «Світ ловив мене, та не впіймав» (Г. Сковорода).

Класична риторика – мистецтво переконувати – реалізується через такі основні загальні поняття риторики, що мали такі назви в античній науці: логос, етос, пафос, топос:

– **логос** (у давньогрец. мові слово *logos* означало такі дві групи понять:

а) слово, мова, мовлення;

б) поняття, думка, розум, а точніше – єдність цих понять обох груп як всезагальну закономірність) – основна категорія класичної риторики, що була покликана воєдино представляти думку і слово: слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й апелювати до нього.

Засновник риторичної науки Арістотель бачив Логос, тобто риторику як науку, що має два основні засоби переконувати: 1) *силігізм* (висновок від загального до часткового); 2) *ентимема* (скорочений силігізм, в якому процедура міркування і висновку не повністю показана, а маємо ніби вже готовий висновок) – троп.

– **етос** – у давньогрецькій мові слово *ethos* означало звичай, звичка, характер, норов (від нього походить і сучасне слово етика) і в античній риториці спочатку вживалося як ознака до слова оратор, а потім закріпилося в риториці як моральний принцип її. Етос (морального кодексу) є основою формування риторичного ідеалу, що визначає зразкову суспільну й особисту морально-етичну поведінку оратора, інакше промовець не зможе переконувати інших і впливати на них.

– **пафос** (гр. *pathos* – *пристрассть, почуття*) – це інтелектуальне, вольове, емоційне устремління мовця (автора), яке виявляється і в процесі мовної комунікації, і в його продукті – тексті. Пафос є категорією естетики, фактом життя. Певні справи, погляди, ідеї можуть настільки оволодівати особистістю людини, що стають пристрасстю (пафосом) її життя, творчості чи суспільної або виробничої діяльності.

– **топос** (гр. *topos* – *місце*), топіки – це риторичне поняття, що означає загальні місця у промові. До них належать найтиповіші часо-просторові мовні ситуації та описи їх, які легко запам'ятати і які майже у всіх мовців однакові (Моя сім'я; У магазині; У транспорті тощо). Антична риторика любила топоси і розробляла заголовки для них (логограми) та схеми, які легко можна було пристосувати до аналогічних ситуацій, а люди, що розробляли такі логограми, називалися логографами. Цій меті значною мірою служили й зразки промов з певних тем і для певних ситуацій. У риторичі використовуються вирази детальний топос (широкий набір правил і формул мовної поведінки), техніка топосу (вміння швидко пристосуватися до мовного спілкування, увійти в рамки топосів, вдало поставити запитання, точно відповісти).

Кліше (франц. *штамп*) – шаблонні вирази, яких потрібно уникати.

Комунікативна поведінка педагога – мовленнєва поведінка педагога, що впливає на створення емоційно-психологічної атмосфери спілкування педагогів і вихованців.

Конфлікт – зіткнення протилежних інтересів на підставі суперництва, відсутності взаєморозуміння з різних питань, пов'язаних з емоційними переживаннями.

Культура мислення оратора – усвідомлене дотримання принципів інтелектуальної роботи. До цих принципів належать: систематичне поглиблення знань; уміння зосередити увагу на проблемі; системний аналіз явищ; інтелектуальна терплячість; дотепність.

Лабільність (лат. *нетривкий, незбалансований*) – вміння людини швидко переходити від однієї проблеми до іншої, уникаючи помилок.

Лаконізм – стисле, чітке вираження думки, без пишномовних прикрас.

Майстерність промови – висока культура, художня виразність, стилістична точність, аргументованість і переконливість промови, які виникають внаслідок активної роботи оратора в галузі теорії й практики ораторського мистецтва. Майстерність передбачає наявність професійних знань, умінь, навичок.

Меморія (лат. *memoria* – *пам'ять, згадка*) – розділ риторики, призначення якого – допомогти оратору запам'ятати зміст промови так, щоб не

розгубити не тільки фактичну інформацію, а й образність, цікаві деталі (тренування пам'яті).

Мнемотехніка – система «секретів», прийомів запам'ятовування матеріалу, швидкого відтворення, розвитку оперативної пам'яті, вміння користуватися набором енциклопедичних знань з обраної галузі і суміжних, якими володіє промовець. По-сучасному це можна визначити як збагачення і впорядкування «банку даних».

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

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

Мовна комунікація – інформативний і комунікативний бік мовленнєвої діяльності.

Мовна майстерність оратора – теоретичні знання про мову, вміння і навички володіння усним словом, техніка мовлення, культура мовлення, стиль мовлення.

Наочність – додаткова система доказів (таблиці, діаграми, ілюстрації), яка збільшує можливості впливу на аудиторію. Не слід плутати наочність та систему технічних засобів навчання (магнітофони, діапроектори). Досвідчений оратор не зловживає наочністю, але й не ухиляється від неї.

Національна мова – реальний фундамент національної культури в її юридичних, політичних, релігійних, науковоосвітнянських і побутових аспектах.

Норма літературна – регламентоване орфоепічними, лексичними, граматичними та стилістичними правилами використання засобів національної мови.

Обмін думками – один з етапів у активізації діяльності аудиторії з метою викликати у слухачів потребу обмінятися думками щодо обговорюваних питань.

Панегірик – жанр пишномовної похвали у старовинній риториці.

Педагогічне спілкування – професійне спілкування викладача із студентами на занятті і поза ним (у процесі навчання і виховання), що має певні педагогічні функції і спрямоване на створення ситуації психологічного комфорту, оптимізацію навчальної діяльності і взаємин між педагогом і вихованцями.

Релаксація (від лат. *relaxation* – зменшення, ослаблення) – спад фізичного й інтелектуально-психологічного напруження.

Риторика (грец. – наука про ораторське мистецтво, красномовство; лат. – елоквенція) – наука про спроби переконання, ефективні форми впливу (переважно мовного) на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Риторична компетентність – це здатність осмислено створювати, вимовляти та рефлексувати авторсько-адресний текст мовного жанру відповідно до мети та ситуації публічного мовлення.

Риторична компетенція – це вміння управляти мисленнєво-мовленнєвою діяльністю, знання механізмів цієї діяльності. Вона забезпечує вміння мовця оцінювати свій виступ із позиції слухачів, враховувати конкретну мовленнєву ситуацію. **Риторична компетенція** – одна з найважливіших професійних компетенцій учителя, адже володіння риторичними прийомами, специфікою жанрів педагогічного мовлення сприяє успішній реалізації будь-яких комунікативних цілей.

Самопрезентація – короткотривалий, мотивований і організований процес подання інформації про себе вербально і невербально.

Спілкування – 1) важлива форма людського буття, умова життєдіяльності людей, спосіб їх об'єднання; 2) це міжособистісна і міжгрупова взаємодія, основу якої становлять пізнання одне одного і обмін певними результатами професійної діяльності – інформацією, думками, почуттями, оцінками.

Стратегія мовленнєвого спілкування – процес побудови комунікації, спрямований на досягнення довготривалих результатів. Стратегія містить планування мовленнєвої взаємодії залежно від конкретних умов спілкування й особистостей комунікаторів, а також реалізацію цього плану.

Структура ораторського твору – модель побудови виступу з певних складових частин, найпростішими з яких є вступ, головна частина, висновки. Структура ораторського твору, що виникла в античні часи, постійно ускладнювалася (наприклад: вступ; опис, оповідь, міркування; висновки-заклик).

Тавтологія – стилістична фігура, яка утворюється в результаті повтору тих самих споріднених слів: любити великою любов'ю; січень січе, лютий лютує, березень плаче, квітень квітує.

Тактика мовленнєвого спілкування – сукупність прийомів ведення бесіди на певному етапі в межах окремої розмови. Вона містить конкретні прийоми встановлення контакту з партнером і впливу на нього, переконання адресата.

Тактовність оратора – одна з етичних якостей оратора, що виражається в уважному ставленні до слухачів, у врахуванні їхніх можливостей сприйняття матеріалу різної складності, їх досвіду, знань, інтересів.

Толерантність (лат. *терплячий*) – повага до чужих позицій і концепцій. Наявність толерантності в оратора – свідчення його духовної зрілості та сили.

Увага аудиторії – запорука успіху промовця, який постійно дбає про зацікавлення його тематикою виступу.

Харизма (грец. *Божий дар*) – сприйняття тієї чи іншої особистості як такої, що має особливе обдарування та гарантує незмінний успіх своїм прихильникам. Харизматичні оратори найчастіше виступають у сфері релігійної проповіді, іноді в політиці.

Цитування – один із засобів впливу на аудиторію, особливо коли цитується авторитетне джерело, що доводить правдивість виступу оратора.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Антоненко М. О. «Сучасна риторика в освіті». Київ : Видавничий дім «Освіта», 2020. 250 с.
2. Бережна Л. В. «Риторика і культура мовлення в професійній діяльності». Харків : ХНУ, 2021. 180 с.
3. Білоус О. А. «Риторика публічного виступу». Львів : Видавництво ЛНУ, 2019. 220 с.
4. Волошук І. І. «Риторика і сучасні комунікації». Київ : Кондор, 2022. 210 с.
5. Головатюк А. С. «Комунікативні стратегії в риторичі». Київ : Видавництво Київського університету, 2023. 230 с.
6. Гриценко О. В. «Риторика у медіа-комунікаціях». Черкаси : Вертикаль, 2020. 190 с.
7. Дорошенко С. С. «Етика і риторика публічного спілкування». Харків : Прапор, 2019. 200 с.
8. Євдокименко Л. М. «Риторика: комунікативні техніки переконання». Одеса : Астропринт, 2022. 170 с.
9. Журавська Л. В. «Основи сучасної риторики». Київ : Логос, 2019. 210 с.
10. Карпенко О. Ю. «Риторика та критичне мислення». Київ : Дніпро, 2021. 160 с.
11. Коваль Т. І. «Сучасні аспекти академічної риторики». Київ : Генеза, 2018. 240 с.
12. Кушнір Л. М. «Риторика в педагогічній діяльності». Львів : Світ, 2023. 220 с.
13. Лисенко Н. С. «Професійна риторика: мистецтво презентації». Київ : Вид-во КНУ, 2021. 190 с.
14. Мартинюк В. І. «Риторика: теорія і практика аргументації». Тернопіль : Мандрівець, 2020. 200 с.
15. Міщенко Н. О. «Риторика для сучасного викладача». Київ : Видавничий дім «КМ Академія», 2019. 180 с.
16. Мурашко І. П. «Риторика у бізнес-комунікаціях». Харків : Основа, 2023. 230 с.
17. Павленко Ю. Г. «Риторика і політичний дискурс». Київ : Видавництво КНУ, 2020. 210 с.
18. Полішук О. М. «Культура мовлення і риторика в професійній комунікації». Чернівці : Рута, 2022. 200 с.
19. Пономаренко В. О. «Риторика та комунікативні навички для лідерів». Київ : Кондор, 2021. 180 с.

20. Радченко О. М. «Риторика та стилістика мовлення». Харків : Видавничий дім «Освіта», 2019. 190 с.
21. Соловей В. І. «Сучасна риторика в публічному житті». Київ : Видавництво Либідь, 2023. 240 с.
22. Степаненко Н. О. «Риторика в медичній практиці». Харків : Медицина, 2022. 170 с.
23. Терещенко Л. М. «Сучасна риторика для викладачів та науковців». Київ : Академія, 2020. 190 с.
24. Хоменко В. І. «Риторика у державному управлінні». Київ : Видавничий дім Освіта, 2019. 200 с.
25. Шевчук О. П. «Риторика і психологія публічних виступів». Київ : Педагогічна преса, 2021. 210 с.

Для нотаток

[illegible]

Для нотаток

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Комунальний заклад вищої освіти
«Вінницький гуманітарно-педагогічний кледж»

Методичне видання

Тетяна КЛОЧКО
Надія СКРИПНИК

РИТОРИКА НА ЗАНЯТТЯХ УКРАЇНСЬКОЇ СЛОВЕСНОСТІ

Здано до складання 23.12.2024р.
Підписано до друку 30.12.2024 р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк різнографічний.
Умовн. друк. арк.5

*Видавець ФОП Рогальська І.О.
м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 145
тел.: (0432) 43-51-39, 65-80-80
E-mail: dilo_vd@ukr.net
Свідоцтво ДК № 3909 від 02.11.2010 р.*

*Виготовлювач ФОП Рогальська І.О.
м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 145
тел.: (0432) 43-51-39, 65-80-80
E-mail: dilo_vd@ukr.net
Свідоцтво В03 № 635744 від 01.03.2010 р.*