

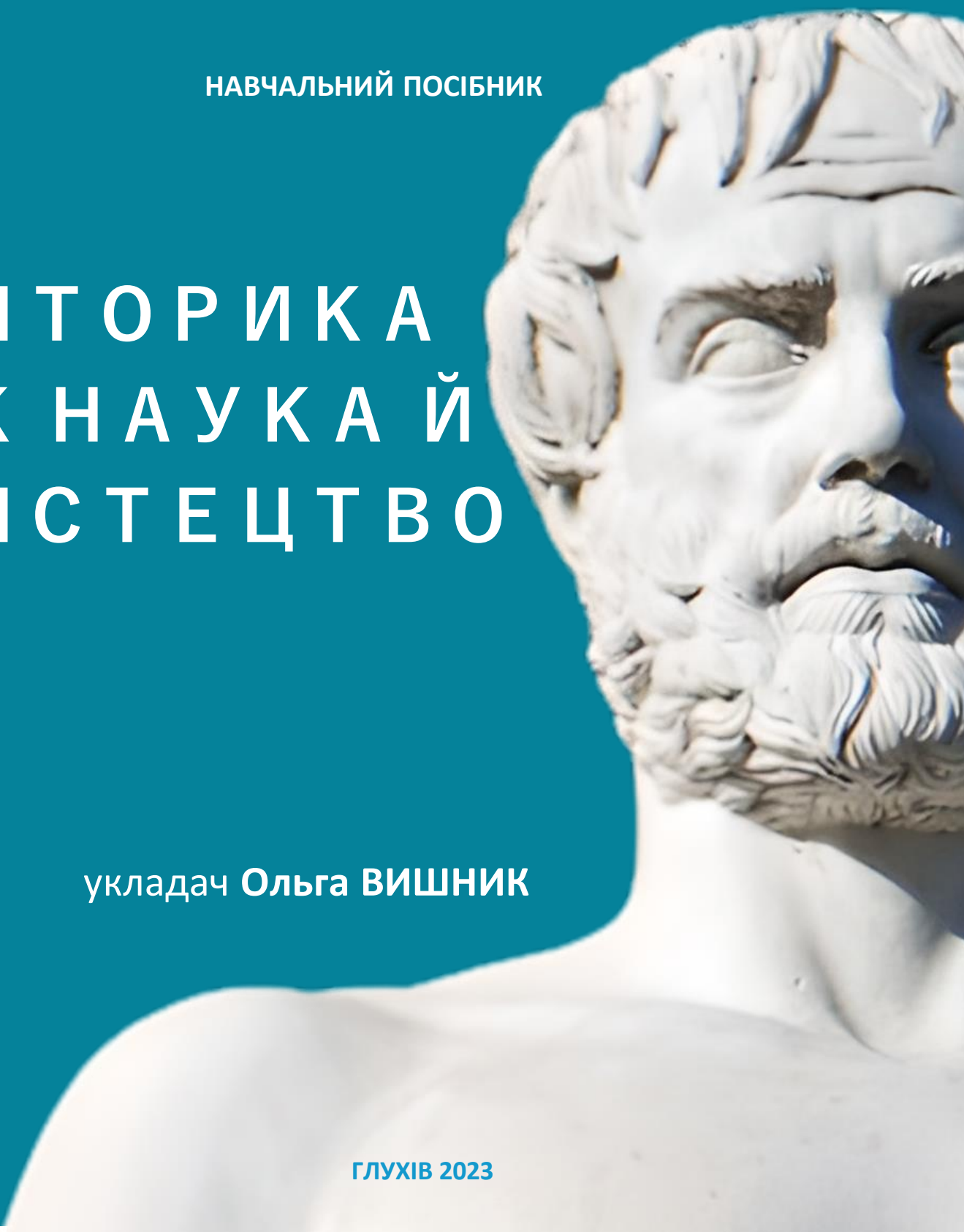
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ГЛУХІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ОЛЕКСАНДРА ДОВЖЕНКА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПЕДАГОГІКИ І ПСИХОЛОГІЇ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

РИТОРИКА ЯК НАУКА Й МИСТЕЦТВО

укладач **Ольга ВИШНИК**

ГЛУХІВ 2023



УДК 8085(0758)

Р 55

Друкується за рішенням вченої ради Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка. Протокол № 14 від 31 травня 2023 року.

Рецензенти:

Ростикус Надія Петрівна, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри початкової та дошкільної освіти Львівського національного університету імені Івана Франка;

Холявко Ірина Вікторівна, кандидат філологічних наук, доцент кафедри української мови, літератури та методики навчання Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка.

Вишник О.О.

Р 55 Риторика як наука й мистецтво: навчальний посібник / укладач Ольга Вишник.
Глухів : РВВ ГНПУ ім. О. Довженка, 2023. 264 с.

У посібнику викладено історію розвитку, основи сучасної риторики та мистецтва красномовства, представлено комплексний підхід до вивчення та вдосконалення ораторських навичок, мисленнєво-мовленнєвої діяльності та риторичної культури; висвітлено як вербальні, так і невербальні засоби мовлення, а також сучасні підходи до ораторського мистецтва з урахуванням сучасних теорій спілкування та комунікації.

Матеріали посібника вміщують конспекти лекцій, спрямовані на розвиток ораторських навичок, удосконалення мислення та використання мовних ресурсів для наукового спілкування, навчання та виховання. Посібник допоможе формувати риторичну компетентність майбутніх учителів початкових класів, фахівців інших галузей, здатність свідомо та ефективно використовувати мовні ресурси для авторсько-адресного текстування з урахуванням мети висловлювання.

Адресований здобувачам вищої освіти зі спеціальності «Початкова освіта». Буде корисним для всіх, хто бажає вивчити мистецтво ефективного мовлення, успішно спілкуватися та створити імідж освіченої людини і кваліфікованого фахівця. Цей посібник сприятиме не лише освітньому процесу здобувачів вищої освіти, але й особистісному розвитку всіх, хто цікавиться підвищенням своїх навичок у галузі ораторського мистецтва.

© Вишник О.О., 2023

© РВВ ГНПУ ім. О. Довженка, 2023

ЗМІСТ

Вступ		4
Тема 1.	Риторика як наука	5
Тема 2.	Історія риторики	39
Тема 3.	Види, жанри красномовства та сфери його застосування	75
Тема 4.	Методика та етапи підготовки виступу (промови)	104
Тема 5.	Риторична аргументація. Логіко-емоційні засади промови	126
Тема 6.	Стилістичні ресурси переконуючого мовлення: тропи, фігури та риторичні прийоми	149
Тема 7.	Техніка мовлення оратора. Складники техніки мовлення	167
Тема 8.	Риторична культура мовлення. Мовний етикет	191
Тема 9.	Оратор і аудиторія. Невербальне спілкування	223
Короткий риторичний словник		254
Перелік тем для підготовки публічних виступів		259
Список літератури		262

ВСТУП

Риторика в педагогічному університеті покликана формувати в студентів ефективне мислення, якісне мовлення, високий культурно-комунікативний рівень, виховувати свідомого громадянина, патріота, високоморальну людину. Риторика є важливим складником сучасного освітнього процесу й модернізації навчання, відродження української риторичної традиції, бо охоплює гносеологічний, лінгвокультурологічний, мисленнєвий, естетичний, психологічний, педагогічний та інші аспекти.

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

Уміння мислити, говорити, доповідати, переконувати – це першооснова риторичної культури вчителя і є вагомим показником його фахової майстерності. Тому технологія викладання риторики має бути побудована відповідно до вимог особистісно зорієнтованого, евристичного, культурологічного та діагностичного підходів до навчання. Зокрема охоплювати такі змістові компоненти як засвоєння студентами теоретичних основ красномовства; освоєння найкращих зразків виступів, доповідей, промов видатних педагогів минулого й сучасності; з'ясування характеристик майстерного виступу (риторичний аналіз); самостійне створення й аналіз виступів; взаємоаналіз творчих продуктів на основі взаєморецензій; використання набутих знань і вмінь у практичній роботі (навчальна й виробнича педагогічні практики, науково-дослідна робота, громадська, культурна діяльність тощо).

Курс риторики має на меті навчити студентів навичкам ефективного публічного виступу і розробки ораторських промов. Для досягнення цієї мети необхідно оволодіти низкою вмінь та знань.

Насамперед, студенти повинні навчитись розробляти тему своєї промови і знаходити відповідний матеріал для її підтвердження. Важливо будувати аргументацію, яка допоможе обґрунтувати власні тези. Крім того, структурування промови та забезпечення зв'язку між її частинами є важливим елементом успішного виступу. Спеціальні прийоми виразності, такі як повторення, метафори та інші, також допоможуть зробити промову більш ефективною.

Запам'ятовування промови за допомогою спеціальних засобів і використання невербальних прийомів впливу на аудиторію є іншими важливими елементами успішного виступу.

Для досягнення цих навичок та знань, у навчальний посібник вміщено 9 тем і короткий риторичний словник. У них розглядаються загальні особливості риторики як науки, визначаються головні чинники публічних виступів та характеристика етапів ораторської діяльності, наводиться історія риторики від моменту її зародження до наших днів. У посібнику висвітлюються характерні особливості кожного розділу риторики та прийоми, застосування яких сприяє успішності ораторської промови.

Крім основних аспектів риторики, в посібнику особлива увага приділена мовленнєвій культурі і методам підготовки різних видів публічних промов. Це дозволяє здобувачам освіти оволодіти не лише теоретичними знаннями, але й практичними навичками, необхідними для успішних виступів.

Навчальний посібник буде корисний для викладачів, учителів і всіх, хто зацікавлений у теоретико-практичних аспектах риторичного мовлення.

ТЕМА 1. РИТОРИКА ЯК НАУКА

ПЛАН

1. Риторика як наука, елемент культури і навчальна дисципліна.
2. Основні поняття риторики.
3. Основоположні розділи класичної риторики.
4. Характеристика риторичних законів.
5. Зв'язок риторики з іншими науками.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д. Риторика та гомілетика. Ч. 1. Чернівці, 1995.
2. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
3. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 264 с.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. друге вид., стер. Київ: Вища осв., 2006. 311 с.
5. Сагач Г. М. Золотослів: навч. посіб. Київ: Райдуга, 1993. 378 с.
6. Поль Сопер. Основы искусства речи; пер. с англ. Москва: Яхтсмен, 1995. 416 с.
7. Томан І. Мистецтво говорити / 2-е вид. Київ: Політвидав України, 1989. 293 с.
8. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.
9. Спанатій Л. С. Риторика: навч. посіб. Київ: Вид. Дім «Ін Юре», 2008. 144 с.
10. Колотілова Н.А. Риторика. Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури. 2007. 232 с.
11. Олійник О. Б. Риторика: навч. посіб. Київ: Кондор, 2009. 170 с.
12. Гаркуша І. В. Риторична культура мовлення сучасного фахівця-психолога: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. 144 с.
13. Риторика : навчально-методичний посібник. / укл. Лариса Мафтин. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 344 с.

1. РИТОРИКА ЯК НАУКА, ЕЛЕМЕНТ КУЛЬТУРИ І НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

Людська свідомість використовує мову для вираження знань та сприйняття навколишнього світу. Мова є одним з найважливіших засобів комунікації між людьми та дозволяє передавати інформацію, ідеї та емоції. Через мову ми можемо висловлювати свої думки, почуття та бачення світу навколо нас.

Мова дозволяє фіксувати знання та досвід людини, і зберігати його для майбутніх поколінь. Крім того, мова допомагає розвивати культуру та науку, оскільки вона є необхідним засобом для передачі знань та досвіду.

У процесі мовлення людина не тільки передає інформацію, але й висловлює своє ставлення до того, про що вона говорить. Мова дозволяє виразити емоції, оцінки та думки про певну ситуацію. Таким чином, мова допомагає формувати особистість людини та її сприйняття світу.

Мова – це засіб, за допомогою якого люди висловлюють свої думки і почуття.

Мова є найважливішим засобом спілкування між людьми, який дозволяє висловлювати свої думки, ідеї, почуття та передавати інформацію один одному. Вона також є важливим елементом культури та національної ідентичності, оскільки кожна мова має свої особливості, традиції та способи вираження.

Мова дозволяє людям взаємодіяти, розуміти один одного та відчувати приналежність до певної групи людей, що говорять на одній мові. Крім того, мова може відображати культурні, історичні та соціальні зміни в суспільстві, що зробило її невід'ємною частиною людського життя.

Мова відіграє надважливу роль у спілкуванні між людьми та формуванні культурних, ідентичних та соціальних аспектів нашого життя.

Мова є найважливішим засобом комунікації між людьми і виконує значну роль у формуванні особистості. Вона є важливим інструментом для передачі знань, ідей, емоцій та інформації, яка необхідна для розвитку людини.

Інтелектуальний та естетичний вплив мови також важливі для формування особистості. Інтелектуальний вплив мови забезпечує розвиток інтелектуальних здібностей людини, зокрема мислення, розуміння та аналізу інформації. Естетичний вплив мови допомагає формувати художній смак, розвивати почуття краси, допомагає розвивати творчі здібності та підвищує культурний рівень людини.

Мова має величезний вплив на формування мислення та світогляду людини. Мова допомагає людині сприймати світ інакше, відчувати іншими емоціями та розвивати естетичний смак. Тому можна зробити висновок, що формування особистості без інтелектуального та естетичного впливу мови є неможливим.

Комунікативна функція мови є однією з основних і передбачає використання мови для спілкування між людьми. Мова допомагає людям взаємодіяти, обмінюватися інформацією та думками, виражати свої потреби та бажання. Вона є основним засобом взаємодії (комунікації) між людьми та дозволяє нам створювати і підтримувати соціальні зв'язки. Крім того, мова також дозволяє нам виражати свої почуття, ідеї та концепції, що дозволяє нам розвиватися і вдосконалюватися як особистість.

Публічний дискурс може відображати різні точки зору та ідеології, і люди можуть використовувати його, щоб підтримувати свої переконання, розповідати про свої досвіди.

Риторика – це мистецтво ефективного та переконливого мовлення.

Риторика – наука про ораторське мистецтво, красномовство.

Поняття «*красномовство*» перекладається з латинської як «*eloquentia*» або «*ars dicendi*», що означає «*мистецтво говорити*» або «*мистецтво висловлювання*». Елоквентність або елоквенція є одним із головних компонентів красномовства, вона вказує на здатність говорити чітко, виразно, змістовно та переконливо. Вона часто відноситься до здатності використовувати велике розмаїття мовних засобів для досягнення мети мовлення, такої як переконання аудиторії, передача інформації, розважання тощо.

Красномовство, або мистецтво говорити публічно, є важливим умінням, яке може допомогти людям впливати на інших і змінювати світ навколо себе. Це включає в себе здатність висловлювати свої думки і ідеї, переконувати інших, впливати на їхні переконання та дії, і допомагає підвищувати ефективність комунікації в різних сферах життя.

Красномовство може допомогти людям знайти спільну мову в різних ситуаціях – в бізнесі, політиці, освіті, спорті тощо. Красномовний людина може переконати інших у своїй точці зору, змінити їхні думки та переконання, і навіть надихнути їх на зміну світу навколо себе.

Проте, важливо пам'ятати, що красномовство не повинно використовуватися для негативних цілей, наприклад, для обману чи маніпуляцій. Тому важливо розвивати цю здатність в етичних межах і з повагою до інших людей.

Наука про красномовство, або риторика, зародилася в античній Греції. Найбільш відомими представниками риторики були Аристотель, Цицерон, Демосфен та інші.

У той час красномовство було важливою навичкою для політиків, суддів та інших людей, які займали високі посади в суспільстві. Вони повинні були переконати своїх слухачів у правильності своїх думок та дій.

Риторика не обмежувалася тільки мовленням прозою. Наприклад, поетичне слово також використовувалось у риторичі, але з іншими цілями. Красномовці використовували різні засоби, такі як метафори, епітети, порівняння, риторичні питання та інші, для створення ефектного, переконливого мовлення.

Зародилася наука про красномовство як спроба обміркувати закономірності мовлення прозою, що в суспільстві античної епохи цінувалося набагато менше, ніж поетичне, художнє слово. Проте все таки поруч з поетами, що говорили про високе, використовуючи віршовану форму, з'являлися оратори зі словом політичної тематики, дискусіями в судах тощо

У ході історії значення терміну «риторика» змінювалося. На сьогоднішній день науковці не дійшли згоди щодо значення цього терміну, навіть у визначенні риторики як науки. Більше того, деякі вчені навіть ставлять під сумнів, чи можна вважати риторику наукою. У Стародавній Греції, де ця сфера діяльності остаточно сформувалася, риторику вважали радше мистецтвом.

Риторика має досить довгу історію і з часом змінювала своє значення.

За періоду античності риторика була невіддільною від загального розвитку культури та соціального життя. Риторичні навички були важливі для ораторів і політичних діячів, які використовували її для переконання та маніпулювання громадською думкою.

У середні віки риторика стала обов'язковою складовою навчання в університетах та школах, а також була важливою для духовенства, яке використовувало її для проведення проповідей та богослужінь.

У сучасній тенденції риторика розглядається як наука про закони управління мисленнево-мовленневою діяльністю, тобто про закони, що визначають ефективність цієї діяльності.

Отже, риторика – це наука про способи переконання, ефективні форми впливу (здебільш мовного) на аудиторію, враховуючи її особливості.

Її знання потрібне освітянам, журналістам, проповідникам, державним діячам, юристам, бізнесменам – всім, хто комунікує з іншими людьми з метою впливу. Чим більшого розвитку набуло суспільство, тим більшою в ньому є цінність вміння володіти словом.

Сьогодні зрозуміло, що сфера інтересів риторики – це комунікація. Іноді її навіть визначають як теорію і мистецтво ефективного (цілеспрямованого, впливового і гармонійного) мовлення. Однак слід зазначити, що комунікація є дуже складним і багатограним явищем, яке вивчається багатьма дисциплінами, зокрема лінгвістикою, психологією та філософією. Тому специфіка риторики не така однозначна.

У різні часи цікавість до риторики була різноманітною. В останніх двох століттях вона знизилася, що дало підставу для одного французького наукового журналу в 1836 р. зазначити: «Якби риторику за традицією не продовжували вивчати в навчальних закладах, вона б давно вмерла...». Для прикладу, увага філологів була націлена переважно на художні твори, на поезику, але не на риторику. Водночас поетика з

риторикою мають багато спільного (особливо коли йде мова про використання ораторами поетичних прийомів).

Поль Верлен, провідний французький поет кінця XIX століття, у своїй поезії «Art poétique» (Мистецтво поезії), яка була опублікована в 1874 році, закликав «зламати шию красномовству» і перейти до мови «розкутої, вільної і не зв'язаної жодними «правилами». У поезії це мало неабиякі наслідки: Верлен зачаровував відтінками своєї мови. Однак, якщо в поезії багатозначність і різноманітність значень слів відіграють важливу роль, то в повсякденному житті люди з «тріснутими язиками» викликають недовіру. Ритори повинні називати чорне – чорним, а біле – білим [8].

Таким чином, художня лексика не тотожна повсякденній лексиці. Якщо в поезії важлива багатозначність, то в повсякденному житті – точність висловлювання. Саме тому поетика вивчає теорію художньої мови, а риторика – закони красномовства. Художня лексика створює реалістичні образи, засновані на емоційному переживанні. Мова риторики ґрунтується передусім на точних, конкретних значеннях, іноді без жодних застережень щодо образів.

Сьогодні в розвинених країнах, зокрема й в Україні, формується сучасна риторика, або *неориторика*. В інформаційному суспільстві з'являється новий спосіб життя, який вимагає і нової риторики. Вона має бути гранично ефективною, такою, що забезпечує здатність входити в потік життя і лабіринт листів та інформації, тонко розуміти можливі смисли висловлювань і миттєво реагувати на них. Якщо риторика минулого визначала позицію автора і зважала лише на характер співрозмовника, то сучасна риторика поляризована, розмовна, ситуативна, схильна до імпровізації, ґрунтується на максимальній підготовці та негайному позиціонуванні. Це вимагає великих знань, гнучкого інтелекту та глибокої лінгвістичної підготовки. Саме тому риторика залежить від високого рівня розуміння мови та культури мовлення.

Риторика як наука покликана вирішувати такі завдання і проблеми:

1. Пошук найкращих алгоритмів спілкування для досягнення взаєморозуміння в сучасних соціальних ситуаціях.
2. Вивчення форм і механізмів функціонування мови в житті людей, зокрема систем говоріння, слухання, читання, письма та різноманітних символів
3. Формування мовної особистості – комунікативної особистості з комунікативними вміннями та комунікативними потребами
4. Подальше вдосконалення норм і правил культури мови, логіки, організації матеріалу та правильного планування мовлення
5. Вивчення інтуїтивних явищ, мовної емоції, механізму імпровізації, внутрішнього мовного і мовно–виражального мислення.
6. Моделювання мовленнєво–комунікативного процесу та вдосконалення навичок презентації.

Предмет риторики – це публічний виступ у процесі комунікації.

Об'єктом риторики є публічний дискурс у процесі комунікації. Багато хто може навести приклади успішних промов, а також промов, які зазнали невдачі. У зв'язку з цим постає очевидне питання: чи можна передбачити результат промови, чи можна навчитись виголошувати промови звичайних людей. Чи можна передбачити результат промови? Чи ця здатність є вродженою.

Фактори, від яких залежить успіх промови, представлені у вигляді так званого риторичного трикутника:



(за Колотілова Н.А. [10])

Оратор – це людина, яка впливає на інших, спонукаючи їх прийняти певні твердження або виконати певні дії.

Аудиторія – це група людей, думки та дії яких змінює промовець.

Промова – це мовленнєве повідомлення, яке промовець виголошує перед аудиторією.

2. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ РИТОРИКИ

I. Найпростіше визначення класичної риторики – це мистецтво переконання, яке здійснюється за допомогою основних загальних понять риторики, які в античній науці називалися логосом, етосом, пафосом і топосом.

Класична риторика – це мистецтво ефективної комунікації та переконування аудиторії шляхом використання мовних засобів та риторичних прийомів. Її основна мета полягає в тому, щоб зробити промову чи письмову твір більш переконливим, вражаючим та запам'ятовуваним для слухачів або читачів. Основні елементи класичної риторики включають такі складові, як логос (логіка), етос (моральна досконалість) та патос (емоційна залученість). Застосування цих елементів допомагає виробити в аудиторії бажану реакцію та досягти поставленої мети.

Логос – це елемент класичної риторики, який в перекладі з грецької означає «слово», «мова», «розум» або «думка». У риторичі цей термін використовується для позначення логічного аргументування, яке міститься в промові або тексті. Логос включає в себе розумову аргументацію, докази, опорні факти та логічні прийоми, такі як силіогізми, аналогії, порівняння та інші методи розумового виводу. Використання логосу допомагає зміцнити довіру аудиторії до говорника або автора, а також переконати слухачів чи читачів у правильності його думки чи позиції.

Логос – відноситься до категорії переконання, що базується на логіці та аргументах. Логос у переконанні можна сприймати як розумову складову, яка базується на логіці та доказах. Цей тип переконання передбачає використання аргументів, доведення тез, застосування законів логіки та інших раціональних прийомів, що допомагають довести правильність своїх тверджень та переконати аудиторію в своїй точці зору. Логос є одним з трьох ключових елементів класичної риторики разом з етосом (моральною досконалістю) та патосом (емоційною залученістю).

Слово «Logos» має багато значень у давньогрецькій мові, і обидва вони є досить важливими для філософії і культури того часу.

Перше значення, яке ви навели, пов'язане зі словом, мовою та мовленням. У грецькій міфології Logos було втіленням мови божества, витвореної нею всесвіту, що відображає порядок у всіх речах. У філософії це значення Logos було розглянуте в працях таких мислителів, як Геракліт і Сократ, як важлива складова для розуміння мовлення та комунікації, а також як засіб для висловлення ідей та концепцій.

Друге значення Logos, яке ви навели, пов'язане з поняттям, думкою та розумом. У філософії це було важливим поняттям для розуміння космосу і всесвіту як гармонійної та органічної системи, де кожна частина має своє місце і роль. Це поняття було

важливим для філософів, таких як Платон, Аристотель та Філон Александрійський, які розглядали його як принцип організації реальності.

Основним компонентом логосу є розумова аргументація, яка базується на фактичних доказах та раціональній оцінці. Автор або говорник повинен використовувати аргументи, які логічно підтверджують його твердження та відповідають цінностям та переконанням аудиторії. Фактичні докази можуть бути підкріплені дослідженнями, статистикою, прикладами, досвідом або авторитетними джерелами інформації. Крім того, говорник повинен використовувати логічні методи розумового виводу, такі як силогізми, дедукція, індукція, аналогії та інші, щоб убедити аудиторію в правильності його позиції. Використання таких аргументів допомагає впливати на логічний розум слухачів та зміцнювати їх довіру до автора.

Докази в логосі повинні ґрунтуватися на ясності реальних фактів, які можна підтвердити дослідженнями, прикладами, статистикою та іншими доказовими матеріалами. Висновки ж повинні базуватися на правилах логічного мислення, таких як індукція, абстракція та аналогія. Індукція використовується для отримання загальних висновків на основі спостережень і досліджень конкретних фактів. Абстракція дозволяє виділити загальні характеристики об'єктів та явищ, що дозволяє зробити загальні висновки. Аналогія використовується для порівняння схожих об'єктів або явищ, що дозволяє зробити висновки на основі подібності між ними. Використання правил логічного мислення допомагає зробити висновки, які засновані на логіці та раціональному мисленні, тому вони мають вагому доказову силу в логосі.

Логос позначає розумову складову мовлення, яка базується на аргументації, доказах та логічних висновках. Основна мета логосу полягає в переконанні аудиторії шляхом викладення послідовних та раціональних аргументів.

У класичній риторичі логос сприймався як найбільш об'єктивний та довірчий елемент переконуючої мови, оскільки аргументи базувалися на фактах, статистиці, дослідженнях та інших об'єктивних джерелах інформації.

У сучасному світі поняття логосу також використовується для опису розумової складової мовлення, яка заснована на логіці та доказах.

У сучасній риторичі – відображається у здатності говорити та писати послідовно і зрозуміло, за допомогою логічних аргументів та висновків. Відповідно, логічно побудований текст чи промова забезпечують аудиторію необхідними доказами, переконливими аргументами та уникненням суперечностей.

У риторичі використовують різні методи, які допомагають досягти логічної послідовності у промові чи тексті. Один із них – структурування промови за допомогою логічних блоків, тобто поділ промови на частини з визначеним змістом та аргументами. Також риторики використовують логічні операції, такі як аналіз, синтез, порівняння та узагальнення, щоб довести свої тези.

Крім того, логічність в промові та тексті підтримується використанням чіткої термінології, униканням двозначних слів та фраз, а також використанням логічних зв'язків між різними елементами тексту.

Логос у класичній риторичі відіграє ключову роль у представленні думок та ідей. Основним завданням логосу є використання логічних аргументів, фактів та раціонального мислення для переконання аудиторії в правильності думок та ідей. Слова, які використовуються в логосі, повинні бути осмисленими, рефлексивними та апелювати до здорового глузду, що є їхнім джерелом. Такі слова мають відповідати логіці та раціональному мисленню, щоб переконати аудиторію в правильності думок та ідей, які пропонуються. Логос, як інструмент риторики, дозволяє досягати мети, яка полягає в переконанні аудиторії в правильності думок та ідей. У сучасній риторичі логічність є однією з головних ознак промов і текстів. Логічна структура промови

визначається порядком викладу міркувань у мовних висловлюваннях, зв'язністю аргументів та риторичних речень. Це дозволяє досягнути максимального ефекту переконання аудиторії в правильності думок та ідей, висловлених у промові. Для досягнення цього результату ритор повинен вміти правильно структурувати свої думки та аргументи, використовуючи логічні операції та докази, а також уважно відслідковувати порядок викладу своїх думок, щоб забезпечити їхню зв'язність та логічну послідовність.

Отже, логічність у промові та тексті вважається важливою ознакою сучасної риторики, оскільки вона допомагає забезпечити послідовність і переконливість міркувань, що є необхідним для ефективного спілкування та переконання аудиторії.

Етос є однією з трьох основних категорій класичної риторики, разом з логосом (логічними аргументами) та патосом (емоційним впливом). Етос визначає зразкову морально–етичну поведінку оратора і є важливим фактором в риторичній діяльності, оскільки дозволяє залучати аудиторію до своєї точки зору, використовуючи власний авторитет та довіру.

Етос в античній грецькій культурі означав характер, звички і моральні принципи людини, які визначали її поведінку в суспільстві. В риторичній діяльності етос використовувався для того, щоб підкреслити авторитет та достовірність оратора.

Етос, як моральний принцип, включає в себе такі риси, як чесність, принциповість, справедливість, добродієність, відповідальність та інші. Оратор, який представляє себе як людину з високим етосом, має більше шансів на успіх у своїх аргументах та переконаннях аудиторії.

Етос є важливим елементом риторичної науки, яка вивчає мистецтво переконування і мовленнєвої впливовості. Розуміння та використання етосу дозволяє ораторам створювати довірчі стосунки зі своєю аудиторією та отримувати її підтримку.

Для досягнення успіху в риторичній діяльності, оратор повинен не лише володіти майстерністю формулювання логічних аргументів та емоційним впливом, але й виступати перед аудиторією з етосом, який підсилює його авторитет. Якщо оратор не має високого етосу, то його аргументи можуть не бути прийняті аудиторією, навіть якщо вони є раціональними.

Етос оратора включає в себе не тільки його зовнішній вигляд та поведінку на сцені, але й його моральні принципи, які визначають його характер. Оратор повинен відповідати вимогам моральної норми, щоб отримати довіру та повагу аудиторії. Таким чином, етос є важливим фактором, який допомагає оратору переконати аудиторію та вплинути на неї.

Відсутність етосу в риторичній діяльності може призвести до того, що оратор втратить довіру та повагу аудиторії, і його аргументи можуть бути відкинуті без розгляду. Оратор повинен володіти не лише майстерністю формулювання аргументів, але й мати високий етос, щоб залучити до себе довіру та повагу аудиторії.

Згідно з Арістотелем, етос промовця має бути сприйнятий слухачами як людина достойна, гідна промовляти до їхніх сердець і розуму. Це означає, що оратор повинен мати високу моральність, відповідати вимогам моральної норми та виступати перед аудиторією зі звичками, які відповідають загальним морально–етичним нормам.

Високий етос промовця може допомогти залучити до себе довіру аудиторії та вплинути на неї, оскільки він дозволяє відчувати, що оратор є людиною зі схожими моральними принципами і цінностями, що залучає слухачів до нього. Таким чином, етос є важливим аспектом риторичної діяльності, який допомагає промовцеві досягти своєї мети та вплинути на аудиторію.

В античній риторичній етос був однією з основних категорій, яка відігравала важливу роль у формуванні промови. Етос означав не лише зразкову моральну поведінку промовця, але й його авторитетність, компетентність та відповідність нормам моральної культури того часу.

Етос також є важливою складовою формування риторичного ідеалу, який описує ідеальний образ оратора, що володіє відповідними моральними якостями та характером, необхідними для успішного впливу на аудиторію. Риторичний етос включає в себе такі якості, як добродієність, чесність, досвід, авторитетність та інші, які допомагають оратору отримати довіру та повагу слухачів.

Етос визначає суспільну і морально-етичну поведінку оратора, яка має бути зразковою, адже якщо оратор не відповідає певним моральним стандартам, то його слова можуть бути несумісні з його вчинками, що руйнує його довіру та авторитет. Етос включає в себе такі характеристики, як інтелектуальна компетентність, добродієність, достовірність, повага до публіки та гідність. Оратор повинен бути впевнений у своїх знаннях та підтверджувати їх авторитетними джерелами, а також дотримуватися етичних норм у спілкуванні з публікою, щоб здобути довіру та впливати на неї.

Етос (моральний кодекс) є важливою складовою риторичної, оскільки він дозволяє промовцю встановити довіру та авторитет перед аудиторією. Якщо аудиторія не має довіри до промовця, то його аргументи можуть бути проігноровані або навіть відкинута.

Етос також допомагає промовцю встановити зв'язок з аудиторією та зрозуміти її потреби, цінності та переконання. Це дозволяє промовцю адаптувати свої аргументи та переконання до потреб аудиторії та зробити їх більш переконливими.

Античні риторичники вірили, що відтворення власного етосу забезпечує високу моральність, таку як гідність, чесність, справедливість та порядність. Вони навчали ораторів використовувати свій етос для підвищення переконливості їх аргументів. Оратор повинен бути відповідальним і показувати, що він має досвід і знання в обраній темі.

Етос оратора може бути створений різними способами. Наприклад, оратор може використовувати свій статус, авторитет або досвід, щоб підсилити свій етос. Також важливим є вибір слів, тону та міміки, що допомагає підкреслити моральну сторону оратора.

Засади античної риторичної, які розвивав **Феофан Прокопович**, можуть бути корисними для будь-якого оратора, який бажає вдосконалити свої навички виступів та зміцнити своє авторитет. Кожна з чеснот, описаних Прокоповичем, відображає важливі риси промовця, які повинні бути втілені в його виступах та в поведінці.

Мудрість – це розуміння теми, про яку говорить оратор, а також вміння висловлювати свої думки і аргументи в зрозумілій і переконливій формі. Оратор повинен мати глибокі знання про тему, яку він висвітлює, і здатність добре орієнтуватися в ній.

Справедливість – це здатність оратора діяти відповідно до моральних норм і засад етики. Оратор повинен бути справедливим і об'єктивним, не допускаючи суб'єктивізму в своїх виступах.

Хорообрість – це здатність оратора бути відважним і рішучим у виступах. Він повинен бути готовий до захисту своїх думок і ідей, навіть якщо це може бути непопулярним або небезпечним.

Поміркованість – це здатність оратора діяти з розумінням міри і пропорційності. Оратор повинен мати здатність добре відчувати аудиторію і адаптувати свої виступи до її потреб і очікувань.

Якщо оратор не дотримується цих чеснот, він може стати аморальним «златоустом» або байкарем, який прагне лише захопити аудиторію своїми словами, незалежно від їхньої правдивості та моральної правомірності.

Риторика завжди вважалася мистецтвом переконання, але це не означає, що оратор може використовувати цю технологію для негативних цілей. Справжній оратор повинен мати високі моральні принципи і дотримуватися їх у своїй мові та діях.

Риторика може бути корисною для тих, хто має позитивні цілі. Наприклад, у політиці риторика може допомогти просунути ідеї, які сприятимуть розвитку суспільства та покращенню життя людей. У бізнесі риторика може використовуватися для переконання партнерів, клієнтів і співробітників приймати правильні рішення та дії, що допоможе в уникненні можливих проблем.

Проте, якщо риторика використовується для негативних цілей, то вона може завдати шкоди іншим людям, яка може бути необережно викликана, пропагуючи фальшиві ідеї, створюючи стереотипи та надмірні очікування, а також викликаючи конфлікти і шкодування.

Отже, використовуючи риторику, важливо розуміти, що це технологія, яка може мати як позитивний, так і негативний вплив. Необхідно дотримуватися високих моральних принципів, щоб використовувати її на благо, а не на шкоду людям.

Таким чином, етос був важливим елементом в античній риторичі, який не лише допомагав формувати високу моральну поведінку промовця, але й підвищував його авторитет в очах аудиторії. Він відігравав важливу роль у створенні довіри та поваги до промовця, що в свою чергу допомагало досягати мети риторичної діяльності.

Пафос (гр. *pathos* – *пристрасть, почуття*). *«Пафос» відноситься до інтелектуального, вольового та емоційного прагнення мовця, яке виявляється в процесі мовленнєвої комунікації та у тексті.* Це може бути виражене різними способами, наприклад, за допомогою емоційних висловлювань, заперечень, активних дієслів, метафор, а також за допомогою інтонації, голосового тону та інших аспектів мовлення. Пафос може викликати різні емоції у аудиторії, включаючи співчуття, захоплення, роздратування та багато іншого.

Пафос можна розуміти й як емоційний настрій, відчуття, енергія, яка передається через твір мистецтва або від твору мистецтва. Це може бути емоційний заряд, який спонукає глядача до певної дії або руху, або ж емоційна сила, яка допомагає передати певну ідею, почуття чи емоцію.

Г. Гегель у «Лекціях з естетики» розглядає пафос як центральний елемент твору мистецтва, який виконує важливу роль у сприйнятті твору глядачем. Він вбачає у пафосі здатність твору мистецтва зв'язуватися з глядачем на емоційному рівні і створювати відчуття співпереживання, що допомагає глядачеві краще зрозуміти твір мистецтва і сприйняти його повністю.

Пафос може бути реальним фактором в житті людини, коли вона стає страстно захопленою певною справою, ідеєю, професією або життєвим стилем. Це може бути джерелом мотивації та енергії для досягнення цілей та успіху у різних сферах життя. Проте, надмірний пафос може також призвести до негативних наслідків, таких як невротичність, залежність та втрата здорового балансу у житті. Тому важливо знаходити рівновагу та контролювати свої страсті, щоб вони не перетворилися на шкідливу пристрасть.

Також він може виявлятися у мовленні як спонтанна емоційна реакція на події або як свідомий стиль мовлення, який має на меті передати високі почуття або захоплення щодо певної теми чи ідеї. Це може виявлятися у використанні певних стилістичних засобів, таких як епітети, метафори, гіперболи, повтори, інтонації та ритми, щоб надати своїм словам емоційну силу та виразність.

Пафос може бути використаний для створення ефекту співчуття, захоплення, переживання або підтримки слухачів або читачів. Проте важливо також враховувати контекст та аудиторію, щоб не викликати негативних емоцій або непорозумінь.

З іншого боку, пафос, який досягається мовними засобами, може бути більш об'єктивним та загальним, оскільки він ґрунтується на виборі певних стилістичних засобів та мовних конструкцій, які мають за мету створити високі почуття та емоції у слухачів. Такий пафос може бути використаний з метою переконання, підтримки, заохочення або інших цілей риторичного мовлення.

Проблема полягає у тому, що пафос, який досягається мовними засобами, може бути відчужений від особистих почуттів мовця, що може призвести до втрати автентичності та вірогідності мовлення. Тому важливо знаходити рівновагу між особистим пафосом та пафосом, який досягається мовними засобами, щоб створити високі почуття та емоції, які будуть відображати істинні думки та почуття мовця та співвідноситися з аудиторією.

У риторичі дуже важливо, щоб промовець був щирим і виявляв свої почуття, адже це допомагає створити зв'язок зі слухачами та зрозуміти їх потреби та очікування. Однак, важливо зберігати баланс між щирістю та контролем над емоціями, щоб уникнути перетворення промови на чисто емоційне висловлювання без аргументів та логіки.

Тому, оратор має право виявляти свої особисті почуття в промові, але це має бути зроблено в обмежених межах, так щоб це не спотворювало мету та зміст промови. Виявлення почуттів має бути відповідним контексту та аудиторії, і мати конкретну мету, наприклад, переконати, надихнути, змінити думку тощо. Важливо також пам'ятати про те, що ефективна риторика базується на знанні своєї аудиторії та вмінні залучити їх до спілкування, тому виявлення почуттів має бути узгоджене з цими факторами.

Риторика пропонує різноманітні **прийоми**, які допомагають стримувати пафос і керувати емоціями аудиторії. Декілька з них:

1. Використовуйте прийоми логіки – розумові аргументи, логічні ланцюжки, докази. Це допоможе зосередити увагу слухачів на суті вашого повідомлення, а не на емоційній складовій.

2. Використовуйте прийоми гумору – гумор може розсіяти напругу, заспокоїти аудиторію та зробити вашу промову більш приємною та доступною.

3. Не забувайте про тон і інтонацію – правильне використання тону та інтонації може допомогти контролювати емоції аудиторії. Наприклад, використання зниженого тону може заспокоїти аудиторію, а використання зростаючого тону може підсилити її енергію.

4. Використовуйте мовленнєві прийоми – використовуйте антитезу, повтори, паралелізм та інші мовленнєві засоби, які допоможуть вам контролювати емоції аудиторії та зробити вашу промову більш запам'ятовуваною.

5. Навчіться контролювати свої емоції – якщо ви контролюєте свої власні емоції, то ви зможете керувати емоціями аудиторії. Для цього корисно вчитися уважно спостерігати за своїми емоціями та реакціями в різних ситуаціях і вчитися їх контролювати.

6. Не перебільшуйте, важливо бути в межах розумного та не перебільшувати з емоціями.

Риторичний пафос має бути спрямований на те, щоб відповідати інтересам та потребам конкретної аудиторії. Для досягнення цієї мети, оратор повинен знати свою аудиторію, її цінності, інтереси, ставлення до теми, яку він обирає для своєї промови. Він повинен знати, якими мовними засобами можна досягти певної реакції аудиторії, які аргументи та приклади є найбільш переконливими для неї. При цьому важливо не

переступати межі дозволеного і не ставати на шлях надмірного пафосу, що може викликати сміх, іронію або невірування в те, що говорить оратор.

Таким чином, метод аргументації в античній риторичі пояснюється через поняття етосу, логосу і пафосу або різних модусів (проявів) риторичного впливу. Етос означає відповідальність оратора за формування свого іміджу, тобто моральне право виголошувати промови з переконливістю і впливом. Логос охоплює логічні принципи переконливої промови, включаючи творчі ідеї, думки, які мовець пропонує іншим, і мовні засоби, які мовець використовує для реалізації наміру промови. **Пафос – це знання комунікатора про потенційний емоційний вплив на аудиторію, емоційну силу слів, їхню здатність впливати на свідомість, здатність надихати людей на добрі вчинки та здатність висловлювати істину.**

Категорії логосу, етосу та пафосу все ще є актуальними в сучасній риторичі і використовуються як базові поняття при аналізі та створенні промов і текстів. Зараз, зважаючи на нові реалії та вимоги суспільства, риторика вивчається в контексті міжкультурної комунікації, публічного дискурсу, соціальної та політичної комунікації, інтернет–комунікації тощо. У зв'язку з цим виникають нові підходи до вивчення та використання риторичі, але базові категорії залишаються незмінними і допомагають визначити якість та ефективність мовної комунікації.

Для ефективного мовлення необхідно враховувати всі три категорії і забезпечувати їх взаємодію в промові.

Топос – це риторичне поняття, що описує загальні місця у промові або літературному творі, які мають універсальне значення і зрозумілі для аудиторії. Ці топоси можуть включати найтипівші часо–просторові мовні ситуації, такі як опис родини, місця роботи, подорожей тощо. Вони допомагають авторам і ораторам ефективно спілкуватися з аудиторією, використовуючи загальновідомі образи та ситуації, що робить промову більш зрозумілою та приємною для слухачів.

Термін «**топос**» походить від грецького слова, що означає «місце». У риторичі топос описує типові мовленнєві ситуації, які можуть використовуватися для переконання аудиторії або розвитку аргументації. Топоси можуть бути загальними (наприклад, «досвідченість») або специфічними для певного жанру мовлення (наприклад, «парадокс» у філософських дискурсах). Використання топосів може допомогти оратору залучити увагу аудиторії та зробити мовлення більш переконливим.

У риторичі теми є важливим елементом аргументації та сприяють логічному побудові мовлення. Тема – це ідея або проблема, навколо якої будується мовлення. Вона допомагає сформулювати головну думку та дати їй вираз, розвинути її у всіх аспектах та встановити зв'язки між різними аргументами. Теми можуть бути загальними (наприклад, любов, війна, справедливість), або специфічними для конкретної теми мовлення.

Можна класифікувати аргументи промови за загальними категоріями, які називаються топіками. Топіки – це загальні теми або категорії, які використовуються для організації аргументів та ідей в промові. Наприклад, якщо мовець розповідає про вплив глобального потепління на навколишнє середовище, він може використовувати такі топіки, як:

Причини, пояснення причин глобального потепління, такі як викиди вуглецю та інших парникових газів, зміни використання землі тощо.

Наслідки, розповідь про наслідки глобального потепління, такі як зміни клімату, виснаження ресурсів, руйнування екосистем тощо.

Рішення, пропозиції рішень, що можуть бути вжиті для зменшення впливу глобального потепління, такі як зменшення викидів вуглецю, використання альтернативних джерел енергії тощо.

Перспективи, прогнозування майбутнього розвитку та наслідків глобального потепління, якщо нічого не зробити для його зменшення.

Характеристики, опис характеристик глобального потепління, таких як температурні зміни, зміни рівня морів тощо.

Ці топіки можна використовувати для структурування та організації ідей в промові про глобальне потепління. Таким чином, використання топіків допомагає мовцю зрозуміло та послідовно представляти свої ідеї та аргументи.

Топоси або загальні місця були розроблені для того, щоб допомогти ораторам швидко та ефективно скласти промови на певну тему або в певній ситуації. Ці топоси містили загальні ідеї, аргументи та приклади, які можна було використовувати у різних контекстах.

Логограми були заголовками для цих топосів, які надавали ораторам загальну структуру для їх промови. Логографи були людьми, які розробляли ці топоси та логограми для ораторів, щоб забезпечити їх ефективність у виступах перед аудиторією.

Ці зразки промов з певних тем та для певних ситуацій стали популярними у різних культурах та епохах. Наприклад, у середньовічній Європі та в ренесансній Італії було розроблено багато таких топосів та зразків промов, які використовувалися у правових виступах, дебатах, а також у релігійних та культурних виступах.

Сьогодні такі топоси використовуються в навчальних закладах для навчання ораторської майстерності та ефективного виступу перед аудиторією. Вони можуть бути корисні для будь-якої людини, яка хоче поліпшити свої навички у публічних виступах або розвитку переконливого мовлення.

Індивідуально оригінальне мовлення – полягає не лише в тому, що висловлено, а й у тому, як висловлено. Такі елементи як граматична конструкція, вживання відповідних слів та фраз можуть допомогти підкреслити оригінальність мовлення.

Проте, важливо пам'ятати, що надмірне використання незвичайних виразів може зробити мовлення складним для розуміння. Тому, краще балансувати між вживанням топосів та оригінальних висловів, щоб зробити мовлення ефективним та легким для сприйняття.

Наявність топосів у мовленні може допомогти підкреслити красу та доцільність оригінальних висловів, але потрібно пам'ятати про пропорційність та ефективність мовлення.

Ці набори можливих аргументів – «топіки», можуть бути використані оратором у певному контексті. Вони допомагають організувати та систематизувати інформацію, щоб уникнути втрати логіки та послідовності в мовленні. Топіки є важливим інструментом для розробки риторичних стратегій та підготовки до публічного виступу. Відомий давньогрецький оратор Арістотель присвятив цілу книгу «Топіка» описуванню топіків та їхнього використання в риторичці. Античні оратори, такі як Демосфен і Цицерон, надавали великого значення топосам, оскільки вони допомагали структурувати мовлення та давали можливість швидко відреагувати на будь-яку ситуацію. Топоси були класифіковані та організовані у формі певних списків, які згодом стали називатися «топічними таблицями» і містили набір загальних місць (топосів) для різних тем мовлення. Ці таблиці стали популярними серед логографів, які використовували їх для створення своїх промов та аргументації. Також, назва «логограф» походить від грецьких слів «логос» (слово) та «графо» (писати), що означає людину, яка пише логоси, тобто риторичні промови. Приклади промов на певні теми або для певних ситуацій, як правило, містять зразки топосів та інших риторичних прийомів, що можуть бути використані в подібних ситуаціях. Вони можуть служити для навчання студентів риторики, а також як зразки для вдосконалення власного мовлення відомих діячів.

У риторичі використовуються вирази «*детальний топос*» і «*техніка топосу*», які вказують на важливі аспекти мовної поведінки у різних ситуаціях спілкування.

Детальний топос описує широкий набір правил та формул мовної поведінки, які можуть бути використані для досягнення різних цілей у мовному спілкуванні. Наприклад, детальний топос може містити правила структурування мовних висловлювань, підбору аргументів, використання різних стилів мовлення, а також вміння підтримувати дискусію та вести переговори.

Техніка топосу включає в себе вміння швидко пристосовуватися до різних ситуацій мовного спілкування, вільно володіти мовою та знати різні мовні конструкції та формули, які дозволяють вдало поставити запитання, точно відповісти, підтримувати дискусію та вести переговори. Ці навички дозволяють розуміти та використовувати різноманітні топоси в залежності від мети спілкування та аудиторії.

У риторичі використовуються спеціальні вирази, які детально описують топос та техніку його застосування. Наприклад, для опису загальних правил мовлення використовуються терміни, які описують різні типи мовленнєвої поведінки, такі як ентимема, паралелізм, аналогія тощо. Для опису техніки топосу використовуються вирази, які описують, як вміло адаптуватися до мовної комунікації, наприклад, «говорити на одну хвилю з аудиторією», «використовувати діалектику» або «розуміти контекст».

Узагалі, топоси є важливими елементами мовної поведінки та їх використання може допомогти досягнути успіху в різних сферах життя, включаючи бізнес, політику, науку та особисте життя.

3. ОСНОВОПОЛОЖНІ РОЗДІЛИ КЛАСИЧНОЇ РИТОРИКИ

Основні розділи риторики відображають різні етапи підготовки та виголошення промови з метою досягнення максимального ефекту на аудиторію. Зазвичай виокремлюють такі розділи риторики:

Інвенція (винахідливість) – це етап створення ідеї та її формулювання. На цьому етапі ритор визначає мету своєї промови, збирає необхідну інформацію, аргументи та факти, які можуть підтримати його позицію.

Диспозиція (структурування) – це етап планування логічної структури промови, розташування аргументів та фактів у логічному порядку, який максимально ефективно допоможе ритору донести свої думки та переконання до аудиторії.

Елокуція (виразність) – це етап вибору та використання мовних засобів та прийомів для досягнення максимальної виразності та ефективності виголошення промови. Цей етап включає в себе використання різних стилів мовлення, фігур риторичі та інших мовних прийомів.

Меморія (пам'ять) – це етап підготовки до виголошення промови, який передбачає запам'ятовування тексту промови, вивчення його темпу, тону та інших аспектів, які впливають на ефективність виступу.

Пронунціація (вимова) – це етап правильної вимови слів, який передбачає використання чіткої та зрозумілої вимови, щоб повідомлення було наочним і відчутним для аудиторії.

Межі між цими ступенями підготовки промови можуть бути нечіткими та розмитими, іноді можуть «забігати» в попередні або наступні ступені. Це залежить від багатьох факторів, таких як характеристики аудиторії, тема та мета промови, часові рамки, доступність джерел інформації тощо.

Наприклад, ступінь підготовки, що пов'язаний з підготовкою матеріалу, може перетинатися зі ступенем планування, оскільки під час підготовки матеріалу можуть виникнути нові ідеї щодо структури та послідовності презентації матеріалу.

Аналогічно, ступінь підготовки, що пов'язаний з вправами на вимову та експресію, може перетинатися зі ступенем відпрацювання усного мовлення, оскільки в процесі вправ на вимову та експресію можуть з'являтися нові ідеї щодо сильних та слабких сторін усного мовлення, які потрібно покращувати.

Тому важливо звернути увагу на всі ступені підготовки та приділити достатню увагу кожному з них, щоб забезпечити якісну та ефективну підготовку промови.

Розглянемо детальніше риторичні канони та їх особливості.

Інвенція (лат. *Inventio* – винахід, вигадка) – є одним з п'яти канонів риторики, і вона стосується вибору аргументів і джерел інформації для створення переконливого аргументу або розповіді.

Інвенція включає в себе визначення теми або проблеми, яку треба вирішити, та збір інформації про неї. Це може включати пошук доказів, фактів, прикладів та інших матеріалів, щоб підтвердити аргумент або підкреслити ідею.

Інвенція також включає в себе вибір ефективних стратегій аргументації та використання відповідних джерел інформації для підтримки цих стратегій. Наприклад, можна використовувати статистику, експертну думку, переконливі приклади, власний досвід тощо.

У процесі інвенції, ритор має розглянути всі можливі аргументи та доводи щодо теми, щоб знайти найбільш переконливі та ефективні, а потім використовувати їх для створення переконливої аргументації або розповіді.

Усі ці етапи допомагають ритору ефективно вибрати та використовувати інформацію для створення переконливих аргументів та доводів.

Існують певні вимоги до обраної автором теми та до роботи над матеріалом:

1. Тема повинна бути цікавою і важливою для аудиторії, якій адресований виступ, інакше не буде встановлений необхідний контакт між автором і аудиторією.

2. Слід враховувати настрої адресата промови та аудиторії.

3. Бажано обирати лише ті теми, які близькі автору і з якими він найбільш обізнаний.

4. Тема має бути чіткою, максимально конкретною, змістовною і не надто широкою. Позиція автора щодо теми також має бути зрозумілою.

5. Автор повинен усвідомлювати свою мету і підпорядковувати їй зміст і структуру своєї промови. Мета промови – розважити, задовольнити жагу до знань, спонукати до прийняття рішень, переконати, домогтися готовності до дії тощо. Звичайно, можна досягти двох-трьох цілей одночасно, але зазвичай одна з них повинна переважати.

6. Дуже важливо представити тему чітко, виразно, образно, так, щоб вона запам'ятовувалася і бажано одним реченням

Розрізняють широкі та вузькі теми: широкі теми мають більше можливостей, тоді як вузькі теми вимагають більшої конкретики, деталізації та точності.

Диспозиція (лат. *Dispositio* – розташовувати, розміщувати) – другий розділ, отримавши готові об'єкти, перетворює їх на поняття і поміщає в систему інших понять. Поняття стають об'єктами логічних та аналогічних процесів. Вони визначаються, розділяються і поєднуються один з одним. Класична структура елементів означає, що риторичне повідомлення включає вступ, основний текст, переходи, висновок і огляд. У цій риторичній частині формулюються основні поняття предмета промови і визначаються правила оперування цими поняттями. Основне призначення успішної диспозиції (етапу побудови промови) – забезпечити викладення сукупності

тверджень таким чином, щоб вони не суперечили одне одному, логічно переходячи від однієї частини до іншої до логічного завершення. Диспозиція також передбачає логічні операції з усунення суперечливих визначень.

На цьому етапі оратор повинен відчувати, що це процес відбору найважливіших речей і того, як їх можна організувати для досягнення бажаного результату – перетворення ідеї на план і його донесення до аудиторії. Іншими словами, щоб виголосити «фрагментовану», «зв'язну» та «ефективну» промову, важливо чітко розділити повідомлення та забезпечити внутрішні зв'язки між його частинами. У багатовіковій практиці риторики була вироблена універсальна схема побудови промови, а згодом і будь-якого повноцінного виступу чи тексту: вступ, основна частина, висновок.

Основна частина диспозиції складається з двох частин (плану): викладу теми (предмета) промови та її аргументації. Перша частина, презентація, справляє враження об'єктивного погляду на тему (так!), а друга частина, аргументація, – суб'єктивного (так, оскільки я так бачу тему, то саме так я її і бачу). В інших сферах, таких як усне та письмове мовлення, такого чіткого фізичного розмежування може не бути (це презентація, а це аргументація). Однак це не означає, що структура теми та її мовне вираження не повинні включати чітке розуміння контрастної природи теми та її аргументації.

Елокуція (лат. *elocior* – висловлювати, навчати) – **третьа частина класичної риторики, яка розкриває закони мовної репрезентації комунікативних об'єктів**. Це техніка використання мовних форм і вибору термінів, фразеологізмів і метафор. Основними критеріями вибору мовних засобів є доречність, ситуативна відповідність тону і ясність вираження. Основний зміст елокуції в класичній риториці був перенесений в сучасну стилістику (вчення про стиль, вчення про фігури мови і фігури мовлення).

Перший і другий етапи розвитку – інвенція і диспозиція – набувають мовного і метафоричного вираження, які, в свою чергу, мають подальший смисловий, оціночний, емоційний і вольовий вплив. Якщо перший і другий етапи підготовки промови підпорядковані суворій логіці дії, то третій етап – елокуції – виводить зміст промови в паралогічну зону і допускає вживання слів і виразів з метафоричним (переносним) значенням. Такі порушення, зсуви в (нелогічній) логіці створюють нові смисли і часом призводять до надзвичайних результатів. Це сфера, де мовні засоби можуть бути використані для зміни основного значення слів на метафоричне або значення синтаксичних конструкцій чи елементів думки (фігури мови). Саме тому цю частину риторики називають найкрасивішою та найефективнішою. Саме вона веде оратора до його мети.

Елоквенція – **це частина елокуції, найбільшої частини риторики, яка вивчає форми мови (тропи) і думки (риторичні фігури)**. Тому цю частину можна назвати ядром красномовства. Іноді її також називають просто красномовством. У класичному давньогрецькому, римському, бароковому і особливо в шкільному красномовстві фігури мовлення і мовні звороти виконували декоративну функцію. Вони прикрашали промову, але часто маскували її примітивний зміст, звідси цинічні напади в XIX – XX століттях на те, що риторика – це порожня красива іграшка.

Сьогодні зміцнюється думка, що тропи та фігури – це не порожні прикраси, а творчі елементи мови, які відображають конкретизацію творчої думки та художнього бачення предмета. Тропи і фігури є результатом складних семантичних і синтаксичних процесів між словами і словосполученнями, і це вже саме по собі свідчить про те, що це не просто засоби безпосереднього прикрашання – вони є метаболами, одиницями, за

допомогою яких мовні думки та дії перетворюються на мовну матерію, органічні будівельні блоки мови.

Індукція – це набір риторичних прийомів, які виправдовують використання невербальних засобів у спілкуванні зі слухачами. Риторичні прийоми, що становлять особливий інтерес, – це тон голосу, жести, міміка та вираз очей.

Меморія (лат. *memoria* – пам'ять, згадка) – це наступний розділ риторики, який стосується здатності оратора запам'ятовувати, відтворювати і використовувати приклади та уривки з промови, а також контролювати загальну ідею тексту. Мета цього розділу – допомогти ораторам запам'ятовувати зміст своєї промови, щоб не пропустити актуальну інформацію, а також цікаві образи та деталі. Його також можна назвати тренуванням пам'яті. Зміст цього модуля включає мнемонічні – «секретні» системи, способи запам'ятовування матеріалу, швидкого пригадування, розвитку робочої пам'яті та вміння користуватися енциклопедичним запасом знань оратора в обраній та суміжних галузях. Говорячи сучасною мовою, це можна визначити як збагачення та впорядкування «банку даних».

Акція (лат. *actio* – дія, дозвіл) – п'ятий розділ класичної риторики, метою якого є зовнішня і внутрішня підготовка оратора до виступу. Цей етап є найважливішим і найвідповідальнішим у риторичній діяльності оратора, адже під час виступу вся тривала підготовка має бути здійснена в стислі терміни і привести до очікуваної мети. Тут дуже важливим є самоконтроль оратора та його вміння швидко коригувати свою поведінку, враховуючи реакцію аудиторії, бути вмотивованим, активізувати увагу слухачів і гідно завершити свій виступ.

Оратору важливо виглядати презентабельно і справляти гарне враження не тільки змістом промови, а й артикуляцією, гучністю голосу, тоном, інтонацією, паузами, мімікою, жестами і кінетикою.

Після промови оратор вступає у фазу **релаксації** (від латинського *relaxatio* – «зменшувати, послаблювати»), коли фізичне, розумове та психологічне напруження зменшується. Хороший оратор неодмінно згадує і аналізує свій виступ у цьому стані, відзначаючи успіхи і невдачі, знаходячи їм пояснення і роблячи застереження на майбутнє.

Розглянемо канон, розроблений Аристотелем, передбачав відповіді на три запитання, які допомагали структурувати мовлення та підготувати говоріння до публічної комунікації:

Що сказати? (*Invention*) – це етап відбору та формулювання ідей для говоріння. Автор мав аналізувати тему та аудиторію, визначити ціль говоріння та розробити логічну послідовність аргументів.

Де сказати? (*Arrangement*) – це етап організації ідей у логічну послідовність для максимальної переконливості. Автор повинен розглядати логіку та структуру говоріння, визначати найбільш ефективні способи організації ідей для досягнення мети.

Як сказати? (*Style*) – це етап вибору відповідного стилю та мовленнєвих засобів для передачі ідей. Автор повинен вибирати слова, які будуть найбільш переконливими для аудиторії, розуміти ритм та тон говоріння, використовувати відповідні жести та інтонації.

Канон передбачав, що кожен з цих етапів повинен бути виконаний відповідно до особливостей перебігу мовно-мисленнєвої діяльності людини, яка здійснює публічну комунікацію. Така система допомагає авторові розробляти ефективне говоріння, яке буде сприйматися аудиторією як логічне, переконливе та зрозуміле.

Отже, **риторичний канон** – це структура, яка допомагає риторичному аналізу і створенню мовлення. Перші дві фази, інвенція та диспозиція, відносяться до докомунікативної фази формування промови.

Інвенція означає знаходження аргументів та ідей, які будуть використовуватися в мовленні. Ця фаза пов'язана з внутрішнім мисленням та підготовкою до висловлювання.

Диспозиція, або структурування мовлення, також відноситься до докомунікативної фази. Під час цієї фази ритор вирішує, яким чином організувати аргументи та ідеї, щоб найефективніше передати своє повідомлення.

На другому етапі, елокуції, починається комунікативний процес. Ця фаза описує спосіб, яким ритор виражає свої ідеї та аргументи. Меморія відноситься до запам'ятовування та збереження мовлення, а прононція означає фізичне висловлювання мовлення.

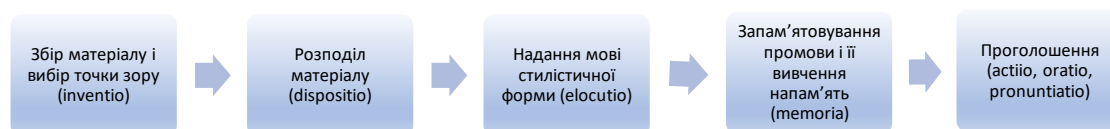


Рис. Стадії риторичного акту

Структура риторичного канону [12].

Докомунікативна фаза		Комунікативна фаза	
Інвенція	Диспозиція	Елокуція	Акція
Що сказати?	Відповідно до якого порядку сказати?	Як сказати?	
Внутрішнє мовлення		Зовнішнє мовлення	

4. ХАРАКТЕРИСТИКА РИТОРИЧНИХ ЗАКОНІВ

Коротко зупинимося на характеристиці цих риторичних законів.

І. Перший закон (концептуальний) – закон риторики, як його іноді називають законом інвенції, закликає до творення ідей та формулювання концепцій. Це перший етап мовленнєвого циклу, коли мовець черпає ідеї та концепції з різних джерел, а потім аналізує, досліджує та формулює їх у вигляді цілісної концепції або ідеї.

Концептуальний закон відноситься до загальних підходів до розвитку інтелектуального центру, який полягає в розробці загальної концепції або філософії, яка орієнтує діяльність на підвищення рівня інтелектуальних здібностей. Він допомагає усвідомити основні принципи та цінності, які необхідні для розвитку інтелектуального центру.

Основна мета першого закону – це допомогти мовцю створити власну концепцію та ідею щодо предмета дослідження, який може бути використаний для ефективного спілкування з аудиторією. Цей закон також допомагає мовцеві розвивати аналітичні навички та збільшувати свій запас знань, які вони можуть використовувати для розв'язання різних проблем.

За допомогою першого закону мовці можуть формулювати свої ідеї та поняття з більшою точністю та переконливістю, допомагаючи їм досягти своїх цілей, навіть якщо аудиторія має різний досвід і рівень знань. Отже, цей закон є основою для ефективного спілкування та переконання людей.

Концепція – це стислий вираз сукупності знань про предмет. Процес побудови концепції зазвичай складається з таких етапів:

Спостереження. На цьому етапі відбувається активне спостереження за предметом, який потрібно описати. Спостереження можуть бути як безпосередніми (наприклад, дослідження фізичних властивостей речі), так і опосередкованими (наприклад, дослідження текстів, що містять опис предмета).

Аналіз. Після того, як було зібрано достатньо інформації про предмет, можна розпочати його аналіз. На цьому етапі важливо розібратися з основними ознаками предмета, його властивостями та характеристиками. Для цього можуть використовуватися різні методи аналізу, включаючи класифікацію, порівняння, узагальнення тощо.

Синтез. На цьому етапі розглядається предмет як цілісність, і зібрана раніше інформація синтезується в єдину концепцію. Синтез передбачає розуміння взаємозв'язків між ознаками предмета та їх відображення у концепції.

Формалізація. Після того, як була створена концепція, вона формалізується у відповідній мові, щоб можна було передати іншим людям. Формалізація може включати у себе створення визначення, формулювання основних тез, створення моделей тощо.

Тестування/ Після створення концепції і її формалізації її необхідно перевірити на правильність та коректність.

Після того, як ідея сформульована, починається наступний етап діяльності – «запуск» ідеї в суспільство. Перший закон цього етапу – закон формування аудиторії.

II. Другий закон (моделювання аудиторії). Моделювання аудиторії є інструментом, що допомагає визначити потреби та очікування аудиторії. Це дозволяє побудувати стратегію, яка спрямована на забезпечення максимальної ефективності взаємодії з аудиторією та задоволення її потреб.

Він передбачає систематичне вивчення аудиторії, що є надзвичайно важливим для успішного комунікативного процесу. Це означає, що перед тим, як починати комунікацію з аудиторією, необхідно ретельно вивчити її характеристики та потреби.

Це може включати дослідження демографічних характеристик аудиторії, таких як вік, стать, освіта, соціальний статус та інші фактори. Крім того, важливим є вивчення психологічних особливостей аудиторії, таких як їхні мотиви, потреби.

Закон формує і розвиває здатність особистості вивчати характеристики трьох груп у системі, які визначають «портрет» кожної аудиторії

1. Соціально–демографічні.
2. Соціально–психологічні.
3. Індивідуально–особистісні.

Соціально–демографічні характеристики – це перший етап дослідження аудиторії, який має на меті визначення базових характеристик індивідів, що дозволяє створити образ цільової аудиторії. Серед соціально–демографічних характеристик можуть бути такі параметри, як вік, стать, рівень освіти, дохід, місце проживання, сімейний стан та інші. Але цих характеристик недостатньо для повного розуміння людини і її поведінки.

Крім того, люди можуть відрізнятися за багатьма іншими параметрами, які можуть вплинути на їхню поведінку, такими як культурні та релігійні переконання, стиль життя, інтереси, психологічні особливості, нахил до ризику і т.д.

Тому перед тим, як спілкуватися з аудиторією, важливо докладно вивчити її характеристики, зокрема, її цінності, переконання, потреби та бажання. Це дозволить зрозуміти, які проблеми і питання можуть бути важливими для аудиторії, як звернути їхню увагу, як правильно сформулювати повідомлення, яке буде відповідати їхнім інтересам і потребам.

Таким чином, детальне вивчення аудиторії допоможе створити більш ефективну комунікаційну стратегію і досягнути більшої взаємодії зі своєю аудиторією.

До соціально–психологічних характеристик аудиторії належать:

Мотивація до дії: це те, що спонукає людей до взаємодії з інформацією, яку надає виступаючий. Мотивація може бути різною в залежності від ситуації та особистісних потреб слухачів.

Потреби: це особистісні потреби, які визначають, що важливо для аудиторії. Наприклад, слухачі можуть мати потребу в знаннях, практичних навичках, розвагах або мотивації.

Ставлення до предмета виступу і суб'єкта, який його викладає;

Рівень і розуміння предмета, який визначається підготовкою (фундаментом) суб'єкта: загальною культурою, світоглядом, інтелектуальним розвитком, професійною підготовкою тощо.

Індивідуально–особистісні характеристики є дуже важливим етапом вивчення внутрішнього світу людини. Кожна людина має свої унікальні особливості, які визначають її поведінку та реакції на різні ситуації.

Тип нервової системи впливає на сприйняття та обробку інформації, реакції на стрес та здатність до адаптації до змін.

Тип і спосіб мислення визначає, як людина сприймає, обробляє та аналізує інформацію, яка до неї надходить.

Риси характеру включають в себе такі якості, як емоційна стійкість, дружелюбність, інтровертованість/екстравертованість та багато інших.

Тип темпераменту описує, як людина реагує на різні ситуації, а також відображає її загальний настрій та емоційний стан.

Рівень розвитку основних функцій, таких як розумові, емоційні та інстинктивні, також може відігравати важливу роль у формуванні особистості.

Вивчення цих індивідуально–особистісних характеристик дозволяє краще зрозуміти поведінку та реакції людини на різні ситуації, а також допомагає знайти підхід до кожного суб'єкта в окремоті.

Передбачення та аналіз (до безпосередньої комунікації) соціально-демографічних та соціально-психологічних характеристик аудиторії допомагають підготувати ефективнішу стратегію комунікації з цією аудиторією. Наприклад, знання вікової структури, статевого складу, соціально–економічного статусу та інших демографічних факторів може допомогти визначити, які теми та підходи до комунікації можуть бути ефективними для цієї аудиторії.

Щодо індивідуальних та особистісних характеристик, їх можна вивчати більш–менш глибоко під час безпосередньої комунікації, наприклад, шляхом опитування, спостереження та інших методів дослідження. Знання про індивідуальні та особистісні характеристики може допомогти зрозуміти, які потреби та мотивації має ця аудиторія, які значення важливі для неї, які перешкоди можуть виникнути при спілкуванні тощо.

Таким чином, вивчення соціально–демографічних та соціально–психологічних характеристик аудиторії на підготовчому етапі може допомогти підготувати ефективну стратегію комунікації, а під час безпосередньої комунікації можна детальніше вивчити індивідуальні та особистісні характеристики для досягнення більшої ефективності спілкування з аудиторією.

Моделювання слухача. Коли мовець розуміє свого слухача, він може підлаштувати свій матеріал і техніку мовлення для того, щоб його повідомлення було більш зрозумілим і ефективним для аудиторії. Моделювання слухача може включати аналіз демографічних та психологічних характеристик слухача, таких як вік, стать, освіта, професійний досвід, культурні звичаї, мовні здібності та інші фактори, які можуть вплинути на сприйняття повідомлення.

Моделювання слухача також допомагає мовцю передбачити можливі непорозуміння та забезпечити належний рівень зрозумілості свого матеріалу для аудиторії. Мовець може використовувати різні техніки мовлення, такі як пояснення термінів, використання прикладів, ілюстрацій, гумору тощо, щоб зробити повідомлення більш доступним та зрозумілим для слухача.

Крім того, моделювання слухача може вплинути на мотивацію слухача. Якщо мовець знає потреби своєї аудиторії, він може використовувати ці знання для того, щоб залучити їх до свого повідомлення. Наприклад, якщо аудиторія складається зі студентів, то мовець може використовувати приклади, які відповідають їхньому життєвому досвіду, щоб зробити повідомлення більш цікавим та зрозумілим.

Таким чином, моделювання слухача допомагає мовцеві бути більш успішним у комунікації зі своєю аудиторією.

III. Третій закон (стратегічний). Стратегічний закон спрямований на розвиток стратегічного мислення, яке дозволяє побачити більш широку картину, зрозуміти проблеми та можливості та розробити оптимальну стратегію дій. Це дозволяє розуміти, які кроки необхідно підприємати, щоб досягти поставлених цілей.

Він передбачає створення програми впливу на конкретну аудиторію з урахуванням психологічного портрету аудиторії. Це означає, що при плануванні програми необхідно враховувати не тільки цільові показники, але й особливості та потреби аудиторії, яка має бути вплинута.

Крім того, закон передбачає формування та розвиток спроможності розробляти програму діяльності на основі концепції. Це означає, що стратегічний підхід передбачає розробку загальної концепції програми, яка буде використовуватися як основа для створення окремих проектів та заходів. Такий підхід дозволяє досягти більшої ефективності та результативності програми в цілому.

Третій закон можна сформулювати наступним чином: для переконання інших людей в певному питанні, необхідно міцно знати свою позицію, розуміти її мету та аргументувати її на основі виявлення суперечностей в обговорюваній темі.

По-перше, перед початком будь-якого діалогу або дискусії необхідно чітко сформулювати свою мету діяльності. Наприклад, це може бути роз'яснення, розв'язання конфлікту або переконання супротивника в певній ідеї. Зрозуміла мета діалогу дозволить краще орієнтуватися в процесі обговорення та вибрати оптимальну стратегію поведінки.

По-друге, під час дискусії важливо виявляти та розв'язувати суперечності. Це може бути не тільки прямі суперечки в аргументах, але й різні підходи до розуміння проблеми, її важливості, аргументації тощо. Уважне виявлення суперечностей дозволить досягти більшої згоди у думках та знайти компромісні рішення.

По-третє, для успішного переконання власної позиції необхідно чітко її сформулювати та аргументувати. Основна ідея має бути простою та зрозумілою, а аргументи – переконливими та підтверджувати основну ідею. Важливо також розуміти аргументи опонента та знати, як на них реагувати.

Таким чином, третій закон передбачає глибоке розуміння мети діяльності, виявлення та розв'язання суперечностей та формулювання чіткої та переконливої позиції.

Отже, третій закон полягає у систематичному та цілеспрямованому підході до створення програми впливу на аудиторію, який передбачає урахування психологічного портрету аудиторії та розвиток спроможності розробляти програму на основі концепції.

IV. Четвертий закон (тактичний). Тактичний закон спрямований на розвиток тактичного мислення, яке дозволяє ефективно виконувати завдання та діяти в

конкретних ситуаціях. Це дозволяє швидко приймати рішення та виконувати дії, що сприяють досягненню мети.

Цей закон відноситься до ефективної комунікації і підкреслює важливість підготовки до спілкування. Якщо ви хочете ефективно спілкуватися з іншими людьми, вам необхідно підготуватися до цього. Це означає, що ви повинні мати достатньо знань про те, про що ви говорите, і мати аргументи, які підтримують вашу точку зору.

Для підготовки до ефективного спілкування, вам слід:

Ознайомитися з темою розмови. Досліджуйте інформацію про те, про що ви збираєтесь говорити. Читайте статті, дивіться відео, збирайте статистичні дані, щоб мати більше інформації для підтримки своїх аргументів.

Встановити мету вашої спільної розмови. Що саме ви хочете отримати від співрозмовника? Яку поведінку або відповідь ви очікуєте від нього? Визначивши мету, ви зможете краще підготуватися до розмови.

Зрозуміти аудиторію. Ви повинні знати, з ким ви спілкуєте. Яка їхня професія? Які їхні інтереси? Які їхні точки зору? Це допоможе вам визначити, яку інформацію найбільше цікавить вашу аудиторію та як краще підготуватися до розмови.

Розробити план розмови. Складіть план, який включає основні пункти розмови. Визначте, що ви будете говорити, які аргументи ви будете використовувати, які приклади ви можете навести.

Зверніть увагу на тон розмови. Використовуйте доброзичливий, ввічливий тон.

Активізація мисленнєвої та емоційної діяльності аудиторії полягає в тому, щоб залучити їх до процесу розуміння і прийняття інформації. Це може бути досягнуто шляхом застосування різних методів, таких як використання прикладів, розповідей, гумору, інтерактивних вправ та ін. Метою активізації є збільшення зацікавленості, уваги та згоди аудиторії з повідомленням.

Застосування цього закону може допомогти в ефективному комунікуванні з аудиторією та досягненні поставленої мети.

Аргументація передбачає активну діяльність з боку суб'єкта, тоді як аудиторія перебуває в більш-менш пасивному стані (засвоює нову інформацію), оскільки головною метою є реалізація мети (переконання), тобто досягнення впливу на свідомість.

Проте, важливо відзначити, що аудиторія може бути більш активною, ніж це зазвичай відображається. Наприклад, вона може висувати запитання або зауваження, що сприяє більшій взаємодії між суб'єктом та аудиторією. Крім того, аудиторія може використовувати свій досвід та знання для аналізу та оцінки доводів, що були представлені, і висунути свої контраргументи.

Тактичний закон активізації мисленнєвої та емоційної діяльності аудиторії має на меті не лише привернути увагу аудиторії, але й спонукати її до конкретних дій. Щоб цього досягти, необхідно не тільки надати інформацію, але й стимулювати мисленнєву та емоційну активність слухачів.

Одним із способів активізації аудиторії може бути запитання, що спонукає до роздумів і самостійної обробки інформації. Для цього можна задавати запитання, які викликають емоції або пробуджують цікавість.

Також ефективним способом активізації аудиторії може бути використання прикладів з реального життя, які допомагають зрозуміти, як інформація може бути застосована на практиці. Це допомагає зробити презентацію більш цікавою та практично корисною для аудиторії.

Нарешті, важливо використовувати зрозумілу мову та ілюстрації, щоб забезпечити належне розуміння інформації та полегшити процес прийняття рішень. Таким чином, активізація мисленнєвої та емоційної діяльності аудиторії допомагає зробити

презентацію більш ефективною та забезпечити досягнення практичної мети спонукання до дії.

Активізація передбачає ряд дій, які мають на меті залучити аудиторію до діалогу та взаємодії з пропонованим матеріалом. Основними діями є:

Зацікавлення аудиторії – це можна зробити за допомогою захоплюючого вступу, добре підбраної теми, несподіваного факту або цікавої історії. Важливо, щоб вступ був привабливим і захоплюючим, щоб він змусив аудиторію уважно слухати та бути зацікавленою.

Пробудження мислення аудиторії – це можна зробити, поставивши запитання, які стимулюють думки та роздуми аудиторії. Важливо, щоб запитання були цікавими та стосувалися теми, щоб вони стимулювали активність та мислення учасників.

Виведення аудиторії на рівень дискусії – це можна зробити, створивши умови для обговорення питань та висловлення думок. Важливо, щоб обговорення було конструктивним та сприяло взаєморозумінню між учасниками. Для цього можна використовувати методи групової роботи, такі як дискусія, дебати або круглий стіл.

Усі ці дії допомагають залучити аудиторію до активної участі в процесі вивчення та розуміння пропонованого матеріалу. Це сприяє підвищенню мотивації та ефективності навчання, а також підтримує розвиток критичного мислення та самостійності учасників.

Концептуальний закон, моделювання аудиторії, стратегічний закон і тактичний закон є інструментами, які спрямовані на розвиток інтелектуального центру шляхом зміцнення різних якостей, які характеризують людське мислення.

Усі ці закони спрямовані на підвищення рівня інтелекту.

V. П'ятий закон (мовленнєвий). Цей закон риторики, який часто називають «Законом якості», стверджує, що якість мовлення відіграє важливу роль у спілкуванні та впливає на його успішність. Щоб бути успішним у комунікації, важливо володіти не тільки знаннями з певної теми, а й вмінням передати ці знання зрозуміло та виразно.

Основні властивості мовлення, які згадуються у п'ятому законі риторики, є наступними: *правильність, ясність, багатство, виразність, точність, насиченість, образність і стислість.*

Під точністю (правильністю) розуміється володіння правилами писемного мовлення (орфографією, граматикою та лексикою).

Виразність є важливою комунікативною якістю, яка допомагає впливати на аудиторію та передавати інформацію більш ефективно. Виразні засоби можуть бути використані в будь-якій формі комунікації, включаючи мовлення, письмо, мистецтво та медіа.

Художні образи, такі як метафори, епічність та метонімії, дозволяють передати складні ідеї та концепції в більш доступній та зрозумілій формі. Голосові засоби, такі як інтонація, тон голосу, швидкість мовлення та артикуляція, можуть допомогти підкреслити важливість певних слів або фраз та передати емоційний стан ратора.

Афоризми, прислів'я та цитати є короткими, проникливими висловами, які можуть підкреслити ключові моменти та ідеї. Слогани та синтаксичні схеми, такі як звертання, риторичні запитання, обернення, градації та повтори, можуть використовуватись для створення ритму та ефекту музичності в мовленні, що дозволяє залучити увагу аудиторії та підкреслити важливість певних ідей.

У цілому, виразні засоби дозволяють передати інформацію більш ефективно та емоційно залучити аудиторію. Їх використання може допомогти досягнути мети комунікації та зробити її більш запам'ятовуваною та впливовою.

Те саме стосується, звісно, і нелітературних функціональних форм національної мови (регіональні та соціальні діалекти, просторіччя), якщо вони використовуються суб'єктом свідомо і доречно, оживляють дискурс, а не спотворюють його.

Ясність є важливою комунікативною якістю, яка забезпечує ефективне сприйняття інформації. Якщо повідомлення не є ясным, то його можуть сприйняти невірно або неповно, що може призвести до непорозумінь, помилок, невдалих дій та інших негативних наслідків.

Щоб забезпечити ясність комунікації, важливо використовувати прості та зрозумілі слова, уникати надмірної технічності, чітко формулювати свої думки та ідеї, уточнювати терміни, які можуть бути незрозумілими для співрозмовника, і використовувати приклади для пояснення складних понять.

Загалом, ясність є важливою складовою ефективної комунікації та сприяє збільшенню рівня розуміння між співрозмовниками.

Неясність мовлення може мати багато причин. Ось деякі з них:

Порушення норм літературної мови. Якщо людина не дотримується норм літературної мови, її мовлення може бути незрозумілим для інших. Це може бути пов'язано зі слабким знанням мови, неправильним вживанням граматичних форм та інших орфографічних помилок.

Перенасиченість мовлення термінами та іноземними словами. Використання великої кількості термінів та іноземних слів може зробити мовлення важким для розуміння, особливо для тих, хто не знає їх значення. Це може статися, наприклад, коли людина говорить про технічні або наукові теми.

Індивідуальне слововживання. У кожної людини є свій унікальний спосіб вживання слів та виразів. Це може включати в себе використання слів або виразів, які не є загальноновживаними або зрозумілими для інших.

Порушення логіки викладу. Якщо людина не може послідовно висловлювати свої думки, це може спричинити неясність мовлення. Наприклад, якщо вона перескакує з однієї теми на іншу без наочної зв'язку між ними, це може зробити її мовлення важким для розуміння.

Інші причини неясності мовлення можуть включати нервовість або стрес, недостатню підготовку до виступу або недостатнє розуміння теми, про яку говориться. Для уникнення неясності мовлення важливо практикувати говоріння, дотримуватися правильної граматики та вживання зрозумілих слів.

Точність є важливою комунікативною якістю мовлення, яка визначається здатністю використовувати слова з відповідними значеннями і з точністю передавати свої думки і ідеї. Коли мовці використовують слова не відповідно до їх значення, це може призвести до нерозуміння, неправильного тлумачення та навіть до конфліктів.

Точне використання слів є важливим для забезпечення ефективної комунікації, особливо у професійних і наукових галузях, де точність термінології та термінів є важливим аспектом. У повсякденному житті точність також допомагає уникати непорозумінь та сприяє встановленню гарних взаємин між людьми.

Точність мовлення залежить від кількох чинників, зокрема:

Знання предмета мовлення: Чим більша експертиза у певній галузі, тим вище ймовірність, що мовець зможе точно виразити свої думки та ідеї на цю тему.

Ідейні установки. Ідеологічні переконання можуть впливати на точність мовлення, оскільки люди можуть бути більш нахильні до використання певних термінів або уникати інших, що може призвести до неточного висловлювання думок.

Багатство словникового запасу. Мовець з більшим словниковим запасом може бути більш точним у своєму мовленні, оскільки він може використовувати різні слова з різними відтінками значень для точного вираження своїх думок та ідей.

Ступінь залучення до мовлення. Чим більше людина має досвіду у спілкуванні та виступах, тим більше можливостей у неї розвивати свої мовленнєві навички та покращувати свою точність.

Рівень знання мови. Чим краще людина володіє мовою, тим більш точно вона може виражати свої думки та ідеї.

Отже, точність мовлення залежить від декількох чинників, але більшість з них можуть бути поліпшені шляхом навчання та практики.

Стислість є важливою комунікативною якістю мовлення, яка виявляється в здатності вибирати мінімальну кількість мовних засобів для передачі головної думки чи інформації. Це допомагає зберегти увагу співрозмовника та підвищити ефективність комунікації, а також формує вміння висловлювати свої думки лаконічно та точно.

Лаконічність, стислість та точність висловлювань були дуже важливими для давніх греків. Це дозволяло передавати необхідну інформацію в максимально короткій формі та уникати надмірної мовної прикраси.

Навіть у сучасному світі, вміння бути лаконічним та стислим може бути корисним для успіху в багатьох сферах, від бізнесу до наукової діяльності. Дуже важливо мати ясну мету свого висловлювання та бути точним в передачі інформації, щоб не втрачати увагу аудиторії та досягти бажаного результату.

Доцільність мовлення є дуже важливим аспектом ефективного спілкування. Вона визначає, наскільки точно та ефективно мовець висловлює свої думки та ідеї з урахуванням цілей та умов спілкування.

Виступ з однією і тією ж темою в різних типах аудиторій дійсно може бути корисним для розвитку доцільності мовлення. Кожна аудиторія має свої особливості та потреби, і виступ перед різними аудиторіями може допомогти мовцеві розвинути навички адаптування свого мовлення до різних ситуацій.

Наприклад, виступ перед академічною аудиторією може вимагати більшої формальності та точності, тоді як виступ перед некваліфікованою аудиторією може потребувати більш доступної та простої мови. Виступ перед молоддю може вимагати використання більш сучасної лексики та висловів, тоді як виступ перед людьми похилого віку може потребувати більш консервативної мови та менше використання сучасних технологічних термінів.

Таким чином, виступи з однією та тією ж темою перед різними аудиторіями можуть допомогти мовцеві розвинути навички адаптування свого мовлення до різних ситуацій та досягнення більш ефективного спілкування з різними людьми.

Знання того, як ефективно використовувати мову, може допомогти впливати на інших людей та управляти їх поведінкою. Наприклад, знання, які слова або вирази можуть зменшити роздратування чи спричинити почуття симпатії, може бути корисним в різних ситуаціях, таких як публічні виступи, переговори чи спілкування зі співробітниками.

Доцільність є важливою якістю в комунікації, оскільки вона допомагає виражати свої ідеї та думки ефективно та впливово, що може бути корисним у різних сферах життя, від бізнесу до особистих стосунків.

Отже, кожна з вищезазначених комунікативних властивостей мови є ключовим компонентом ефективної системи мовних форм. Наприклад, граматики та лексики визначають, як правильно формулювати речення, щоб вони були зрозумілими та логічними. Фонетика та фонологія визначають, як вимовляти звуки та інтонацію, щоб передати потрібні емоції та настрій. Семантика та прагматика визначають, як правильно використовувати слова та фрази, щоб передати потрібний зміст та спілкуватися з іншими людьми ефективно.

Закони риторики, зі свого боку, дають можливість підняти рівень мовлення до вищого рівня і зосереджують досвід різних лінгвістичних наук в створенні автентичної комунікації. Вони навчають, як ефективно використовувати мову для переконання, перекладу своїх ідей та думок, та передачі емоцій. Риторичні закони навчають використовувати мову так, щоб вона була якісною, гармонійною та привабливою для слухача.

Таким чином, опанування законів риторики може допомогти людині підвищити рівень свого мовлення і стати успішним у спілкуванні з іншими людьми. Знання цих законів можуть також стати основою для створення високоякісних творів мовного мистецтва, таких як поезія, драматургія та проза.

VI. Шостий закон (ефективної комунікації) відноситься до важливих принципів успішної комунікації і говорить про те, що ефективний ритор повинен мати вміння створювати, підтримувати і посилювати контакт з аудиторією. Це означає, що він повинен бути здатний залучати увагу своєї аудиторії, зберігати інтерес та зрозумілість в ході комунікації, а також вміти адаптувати свій стиль спілкування до потреб та очікувань аудиторії.

Іншими словами, вміння створювати, підтримувати і посилювати контакт з аудиторією є ключовим для успішної комунікації. Якщо людина не може залучити увагу своєї аудиторії та не може уважно слухати, її повідомлення можуть бути неправильно зрозумілими або ігнорованими. Отже, важливо розвивати вміння створювати, підтримувати і посилювати контакт з аудиторією для ефективної комунікації і досягнення успіху в мисленнєво-мовленнєвій діяльності.

Контакт можна визначити як взаємодію між двома особами або групами, яка передбачає взаємне сприйняття, розуміння і обмін інформацією без перешкод або перешкод. У контакті кожен з учасників має можливість впливати на іншого, висловлювати свої думки та почуття, сприймати поведінку іншої сторони, розвивати і змінювати свої стереотипи та уявлення про інших людей.

Ключовими елементами контакту є спілкування, сприйняття та взаємодія. Контакт може бути здійснений в особистому, груповому, офіційному чи неофіційному контексті, а також може мати різні форми взаємодії, наприклад, вербальну (словесну) та невербальну (міміку, жести, тощо).

Взаємодія між суб'єктом та аудиторією в контакті може бути діалогічною або монологічною, але найважливішою є взаємне сприйняття та розуміння. Контакт може бути позитивним, коли він сприяє підвищенню рівня взаєморозуміння та співпраці між сторонами, або негативним, коли він спричинює конфлікти, непорозуміння та розділення.

Взаємодія між людьми – це складний процес, який включає в себе інтелектуальні та емоційні аспекти. Для успішної комунікації та збереження контакту між учасниками спілкування необхідно дотримуватися певної системи дій.

Насамперед, необхідно коригувати продукт підготовчого етапу під час спілкування. Це означає, що в ході спілкування можуть виникнути нові обставини, які потребують змін у підході до комунікації. У такому випадку важливо бути гнучким та готовим змінювати свій підхід.

Другим аспектом є управління поведінкою аудиторії. Успішна комунікація передбачає, що люди здатні слухати один одного, розуміти та враховувати погляди та думки інших. Однак іноді може виникнути ситуація, коли аудиторія не реагує на ваші слова або дії. У такому випадку може знадобитися змінити тему розмови або підходити до аудиторії з іншого боку.

Нарешті, успішна комунікація передбачає управління власною поведінкою. Це означає, що необхідно контролювати свої емоції та відповідати на розмову відповідним

тоном та стилем. Важливо бути уважним до міміки, жестів та інших невербальних сигналів, які можуть впливати на емоційний стан партнера по спілкуванню.

Узагалі, для успішної комунікації необхідно бути відкритим, гнучким та готовим до змін у підході.

Перша дія взаємодії з аудиторією повинна бути підготовлена на основі можливих варіантів портрету аудиторії та її поведінки, а також з урахуванням того, яку поведінку та реакції можна очікувати від різних груп аудиторії.

Проте, варто пам'ятати, що реальна аудиторія може повністю або частково не збігатися з передбачуваним портретом, тому взаємодія з нею повинна бути гнучкою та адаптивною.

Крім того, під час спілкування з аудиторією важливо уважно спостерігати за її поведінкою та реакціями і адаптувати своє спілкування відповідно. Наприклад, якщо аудиторія виявляє більше інтересу до певної теми, можна змінити свій план спілкування, щоб надати більше інформації на цю тему.

Отже, взаємодія з аудиторією повинна бути гнучкою та адаптивною, а під час спілкування варто уважно спостерігати за поведінкою та реакціями аудиторії, щоб забезпечити ефективну комунікацію.

Друга дія (управління поведінкою аудиторії) вимагає не лише вміння передавати інформацію, але й уміння сприймати інформацію, яка йде від аудиторії. Успішний спілкування залежить від того, наскільки добре ви можете прочитати мову тіла, вирази обличчя, жести та інші знаки, які вказують на стан вашої аудиторії. Це допоможе вам зрозуміти їхні потреби та очікування, і адаптувати свою поведінку та комунікацію відповідно.

Наприклад, якщо ви ведете презентацію, і бачите, що деякі учасники не розуміють вас або відверто нудяться, ви можете змінити свій стиль виступу, звернути їхню увагу на цікаві факти або дати їм можливість запитати питання. Важливо також бути відкритим для зворотного зв'язку та реагувати на запитання і репліки з аудиторії. Це допоможе підтримати діалог та зберегти інтерес аудиторії.

Третя дія (управління власної поведінки) включає в себе уміння контролювати свої жести, міміку та рухи тіла, щоб вони відповідали задуму і були відповідними в контексті ситуації. Наприклад, якщо людина знаходиться в професійній обстановці, то вона повинна контролювати свої вирази обличчя та жести, щоб не виражати зайвої емоційності, яка може завадити у вирішенні робочих завдань. Управління власною поведінкою також включає в себе уміння підтримувати відповідний тон голосу та позицію тіла, що допомагає встановлювати позитивні міжособистісні стосунки та сприяє досягненню поставлених цілей.

VII. Сьомий закон (системно-аналітичний) – передбачає розвиток у людині такого важливого навичку, як рефлексія. Рефлексія – це процес аналізу та оцінки власної діяльності з метою навчання та нарощування цінного життєвого досвіду. Рефлексія дозволяє людині здійснювати аналіз своїх вчинків, звертаючи увагу на свої помилки та недоліки, та знаходити шляхи для подальшого вдосконалення.

Другим аспектом, який формується в рамках сьомого закону, є уміння оцінювати діяльність інших людей. Це дає змогу зрозуміти, як співрозмовники діють, та знайти шляхи для допомоги їм в ефективному здійсненні їх діяльності. Це важливо як для взаємодії з іншими людьми, так і для успішного виконання різних завдань та проектів в робочій команді.

Окрім того, сьомий закон системно-аналітичного підходу вимагає від людини здатності вбирати в себе цінний досвід інших. Це дозволяє людині не обмежуватися своїм власним досвідом, а використовувати знання та навички інших людей для вдосконалення своєї власної діяльності.

Отже, сьомий закон системно-аналітичного підходу допомагає розвивати в людині важливі навички, такі як рефлексія, оцінювання діяльності інших та вміння вбирати в себе чужий цінний досвід. Ці навички є дуже важливими для успішної взаємодії.

Риторична формула описує основні закони риторики, які відображають системність мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Ці закони включають такі елементи, як теза, аргументація, логіка, стиль і етика. Використання цих елементів у спілкуванні допомагає зробити мовлення більш переконливим та ефективним. Успіх будь-якої діяльності людини залежить від її здатності ефективно спілкуватися з іншими людьми, а риторичні засоби можуть допомогти досягти цього результату. Використання риторичних законів може бути корисним не тільки для професійних спікерів, а й для будь-якої людини, яка бажає здійснювати ефективну комунікацію з іншими.

У риторичі, як і в багатьох інших гуманітарних науках, формулювання законів має абстрактний характер і часто залежить від контексту, в якому застосовуються. Риторичні закони можуть включати різні аспекти, такі як риторичні прийоми, структуру мовлення, етику та психологію аудиторії.

Наприклад, закони ефективного мовлення можуть включати такі поняття, як логіка аргументації, вплив мовлення на емоції аудиторії, використання переконливих прикладів та доказів. Проте, реальна практика мовлення може включати багато інших факторів, таких як настрої аудиторії, контекст виступу, особистість спікера та багато іншого.

Отже, закони риторики та їх застосування є умовними та абстрактними, оскільки реальний вплив різних чинників може змінювати їхню ефективність та застосування. Важливо розуміти, що використання законів риторики не є абсолютним, але може бути корисним і ефективним при правильному застосуванні.

Закон ступеневої послідовності (лат. gradatio) – це риторична фігура, що полягає в послідовному перерахуванні ідей або аргументів в порядку зростання або спадання їх значимості. Цей закон використовується для того, щоб зробити промову більш логічною та переконливою, а також залучити увагу слухачів.

Закон ступеневої послідовності може бути застосований у будь-якому виді мовленнєвої діяльності, але він особливо важливий для публічних виступів та промов. При використанні цього закону важливо дотримуватись логіки та зберігати послідовність ідей, щоб слухачі могли легко розуміти ідею та її розвиток.

Закон ступеневої послідовності використовуються також у класичній риторичі для визначення структури та предмета промови. Риторичні школи використовували його для навчання студентів розробляти логічну структуру промови та передавати свої ідеї в переконливій та логічній послідовності.

Закон ступеневої послідовності є важливим елементом риторики, який допомагає розвивати логічну та переконливу промову, а також визначає структуру та предмет промови.

5. ЗВ'ЯЗОК РИТОРИКИ З ІНШИМИ НАУКАМИ

Риторика – це наука про ефективне висловлювання і комунікацію, що включає в себе різні аспекти, такі як використання мови, структурування думок, вплив на аудиторію і багато іншого. Вона перетинається з іншими дисциплінами, такими як лінгвістика, психологія, соціологія, культурологія, філософія та інші. Наприклад, риторика вивчає, які мовні засоби та техніки можуть бути використані для переконання аудиторії, що перетинається з лінгвістикою, а також як соціальні, культурні та історичні контексти можуть впливати на ефективність комунікації, що пов'язано з соціологією, культурологією та історією. Таким чином, риторика є комплексною наукою, що вивчає взаємозв'язок різних дисциплін, що пов'язані з комунікацією та висловлюванням.

Риторика – це дисципліна, що вивчає ефективне використання мови з метою переконання аудиторії в певній ідеї або думці. Риторика включає в себе вивчення таких елементів, як ораторське мистецтво, логіка, етика та психологія, які допомагають створювати впливові та переконливі аргументи, використовуючи різні методи та прийоми.

Оскільки риторика фокусується на ефективному використанні мови, вона є корисною для будь-якої сфери життя, де потрібно переконати, впливати на аудиторію або донести свої ідеї. Тому, вивчення риторики допомагає стати більш компетентним оратором і розвивати навички публічного виступу, які можуть бути корисними у багатьох професіях та сферах діяльності.

Риторика тісно пов'язана з повсякденною практикою красномовства. *Риторика* – це мистецтво ефективного використання мови для переконання, впливу на інших та передачі інформації. Повсякденна практика красномовства включає в себе використання різних мовних прийомів та технік, щоб впливати на наших співрозмовників, переконувати їх в чомусь, доводити свої ідеї та переконання.

Наприклад, у повсякденному житті ми використовуємо різні мовні засоби, такі як емоційне наголошування, зміна інтонації, вживання риторичних питань та інших прийомів, щоб звернути увагу нашого співрозмовника, переконати його у нашій правоті та вплинути на його рішення.

Можна сказати, що риторика і повсякденна практика красномовства взаємопов'язані та є важливими для успішного спілкування та досягнення своїх цілей у повсякденному житті.

Риторика, як наука про мистецтво переконання, має взаємозв'язок з іншими науками. Особливо цікавим є її взаємодія з такими науками, як *філософія, психологія, соціологія та література*.

Філософія і риторика взаємодіють через спільні проблеми та питання, зокрема, відносно природи істини, моралі, етики та соціальної взаємодії. Риторичні стратегії, такі як аргументація, риторичні фігури та розуміння аудиторії, часто використовуються у філософських дискусіях.

Психологія і риторика взаємодіють через вивчення сприйняття та ефективності комунікації. Риторичні прийоми та техніки можуть використовуватися для підвищення ефективності комунікації та впливу на аудиторію.

Соціологія та риторика взаємодіють через вивчення соціальних процесів та динаміки, включаючи політичні та громадські рухи. Риторичні техніки та стратегії можуть бути використані для маніпулювання думками та переконанням мас.

Література та риторика взаємодіють через спільне застосування мови для вираження ідей та переконань. Риторичні прийоми та техніки можуть бути використані для підвищення впливу та ефективності літературних творів.

Риторика виникла у Давній Греції як мистецтво переконування та впливу на громадську думку. У той час громадські справи вирішувались на загальних зборах громадян, де важливим було вміти переконати і зібрати підтримку. Тому риторика була важливою навичкою для політичних та суспільних лідерів.

З часом риторика стала не лише мистецтвом впливати на громадську думку, але і науковою дисципліною, що вивчає мову та її вплив на людську психологію та поведінку. Риторика поступово розвивалась як міждисциплінарна наука, яка базується на філософії та логіці, граматиці та поезії, етиці та естетиці.

Сьогодні риторика є важливою складовою багатьох наук, зокрема політичної науки, комунікації та мас-медіа, ділового спілкування та менеджменту, а також освіти та педагогіки. Вона допомагає розвивати навички ефективного спілкування та переконування, що є важливими для будь-якої сфери діяльності, де важлива комунікація з іншими людьми.

Риторика і логіка мають спільні аспекти дослідження, але є різні за своєю спрямованістю і методологією.

Логіка – це наука про правильне мислення, що вивчає закономірності, що дозволяють виявляти і аналізувати помилки у розумовій діяльності. Логіка ставить своїм завданням виявляти і формалізувати закономірності мислення, побудови аргументації, доведення тез.

Риторика, з іншого боку, вивчає способи переконання аудиторії за допомогою мовних засобів, таких як слова, жести, тональність і інше. Риторика ставить своїм завданням дослідження того, яким чином мовний вплив може бути найбільш ефективним, а також які способи впливу на аудиторію є найбільш ефективними в різних ситуаціях.

Хоча риторика і логіка можуть здаватися суперечливими, ці дві науки насправді доповнюють одна одну. Розумна аргументація має не тільки логічною, а й риторичну складову. Логіка допомагає виявляти і формалізувати правильність аргументації, а риторика навчає, як презентувати цю аргументацію ефективно, щоб здобути підтримку аудиторії. Таким чином, обидві науки важливі для розвитку критичного мислення і успішного взаємодії з іншими людьми.

Риторика і філософія. Риторика і філософія дійсно пов'язані між собою, оскільки обидві дисципліни займаються вивченням людського мислення, комунікації та переконання. Риторика в цьому контексті може бути розглянута як дисципліна, що досліджує мову, яку використовують люди, щоб переконати і вплинути на інших.

Філософія вивчає загальні закони розвитку людини, суспільства і природи, а також формує світогляд. Риторика може бути важливим інструментом у цьому процесі, оскільки вона допомагає людям розвивати свої ідеї, аргументувати свої погляди та переконувати інших.

У філософії риторика також може бути використана як засіб дослідження та аналізу аргументів та роздумів інших філософів. Крім того, риторичні навички можуть бути корисними для філософів у комунікації своїх ідей та досліджень.

Таким чином, риторика та філософія мають взаємозв'язок, оскільки вони обидві допомагають людям розвивати свої мислення, висловлювати свої погляди та переконання та розуміти світ навколо нас.

Риторика і психологія. Психологія вивчає людську поведінку та реакції на зовнішні подразники, у тому числі й на вербальну комунікацію. Чуттєва та емоційна сфери, підсвідомість та інші психологічні процеси можуть впливати на те, як людина

сприймає і розуміє інформацію, яку отримує від інших людей. В цьому контексті, знання психології може бути корисним для тих, хто вивчає риторику, оскільки допоможе краще зрозуміти, які елементи вербальної комунікації мають більший ефект на людей та як їх правильно використовувати.

З іншого боку, риторика не обмежується лише вербальним мисленням, але також включає невербальну комунікацію та ефективні методи переконання. Риторичні методи можуть включати не лише слова, але й тон голосу, жести та міміку, які можуть впливати на те, як людина розуміє та приймає інформацію. Тому знання психології може допомогти риторам зрозуміти, які методи невербальної комунікації можуть бути більш ефективними в різних ситуаціях та з різними людьми.

Риторика та психологія можуть бути взаємопов'язані та використовуватися в комбінації для досягнення більш ефективної комунікації та переконання людей.

Знання психологічних аспектів може допомогти мовцеві керувати своїми власними емоціями та психічним станом, що в свою чергу може впливати на сприйняття та реакцію слухачів на мовлення.

Когнітивна психологія досліджує механізми пізнання, у тому числі мовленнєвого пізнання. Вона вивчає, як людина здобуває, зберігає, обробляє та використовує інформацію, отриману через мову. Знання когнітивної психології може допомогти мовцеві зрозуміти, як його мовлення впливає на сприйняття та розуміння інформації слухачами. Наприклад, знання про способи організації інформації в мовленні може допомогти мовцеві структурувати своє мовлення таким чином, щоб його було легше сприйняти та запам'ятати для слухачів.

Таким чином, знання психологічних аспектів та когнітивної психології може бути корисним для покращення якості мовлення та забезпечення ефективної комунікації зі слухачами.

Риторика може розглядатися як **матері з лінгвістичних наук** (є попередницею граматики, культури мови, поезики, стилістики, психо- та соціолінгвістики), оскільки вона досліджує способи використання мови з метою переконання, впливу на інших людей і здійснення комунікації. Риторика вивчає структуру аргументації, способи організації мовлення, використання стилістичних засобів та інші аспекти мовленнєвої діяльності.

Поняття риторики виникло в Давній Греції і мало значення для розвитку багатьох інших наук, пов'язаних з мовою. Наприклад, від риторики походить ідея про три види переконуючої мови: етичну, логічну та емоційну, які відображаються в дослідженнях сучасної соціолінгвістики та психології. Крім того, риторика використовує поняття стилю та поезики, які досліджуються в граматиці та культурі мови.

Риторика є важливою складовою мовознавства та пов'язаних з ним наук, і відіграє важливу роль у вивченні мовленнєвої діяльності та її впливу на людей.

Риторика і граMATика. В античні часи граMATика вважалася однією з найважливіших наук про мову, оскільки вона дозволяла розуміти будову мови і правила її використання. ГраMATика включала в себе вивчення морфології (вчення про форму слова), синтаксису (вчення про зв'язки між словами у реченні) та лексики (словникової складової мови).

Риторика ж була наукою про мистецтво переконання і використання мови з метою впливу на аудиторію. Ця наука досліджувала ефективні способи використання мови, включаючи побудову аргументів, використання емоційного навантаження та взаємодію з аудиторією.

Хоча граMATика та риторика були різними науками, вони часто вивчалися разом, оскільки вміння використовувати мову з ефективною технікою риторики було

неможливе без знань граматики. Таким чином, обидві науки сприяли розвитку мови та комунікації в античних часах.

Риторика та лінгвостилістика. Риторика та лінгвостилістика є двома взаємопов'язаними дисциплінами, які вивчають мову та її використання в комунікації.

Риторика – наука про мистецтво переконливого мовлення, тобто про те, як ефективно використовувати мову, щоб впливати на інших людей. Риторика досліджує різні методи і техніки мовлення, які допомагають відповідній аудиторії легко розуміти та приймати ідеї, які висловлюються у мовленні.

Лінгвостилістика – це галузь лінгвістики, яка вивчає стиль мовлення, тобто спосіб виразності та виразність мови в контексті. Лінгвостилістика вивчає стилістичні засоби, що використовуються в мовленні, такі як метафори, гіперболи, епітети та інші засоби, які змінюють та покращують виразність мовлення.

Існує безліч способів застосування різних стилістичних засобів у мовленні, що відповідає функціональному стилю мовлення. Функціональний стиль – це спосіб використання мови, який відповідає певній мовній ситуації, контексту та меті мовлення. Наприклад, науковий стиль використовується в наукових дослідженнях та публікаціях, а літературний стиль – у художній літературі.

Отже, риторика та лінгвостилістика взаємодіють та доповнюють одна одну в контексті вивчення мови та її використання в комунікації.

Риторика та лінгвістика тексту. Риторика та лінгвістика тексту – це дві науки, що взаємодіють між собою, але мають свої власні особливості та об'єкти дослідження.

Лінгвістика тексту досліджує текст як послідовність речень та слів, аналізує граматичну та семантичну структуру тексту, його зв'язок з контекстом та інші лінгвістичні аспекти. Метою лінгвістики тексту є розуміння механізмів текстотворення та визначення категорій текстів.

З іншого боку, риторика зосереджується на вивченні мовленнєвого жанру – публічного дискурсу. Риторика досліджує способи впливу на аудиторію, вивчає різноманітні стратегії переконання та впливу на громадську думку.

Хоча риторика та лінгвістика тексту мають різні об'єкти дослідження, їхні підходи можуть доповнюватися. Наприклад, знання лінгвістичних законів допомагає риторикам створювати більш ефективні текстові стратегії для досягнення своїх мет. Також, знання риторичних стратегій може допомогти лінгвістам краще розуміти та аналізувати текстові матеріали, особливо ті, які мають певну публічну мету.

Культура та риторика взаємопов'язані, оскільки ефективна комунікація передбачає не тільки правильне використання мови, а й вміння залучати до себе увагу, передавати ідеї, думки та емоції, використовуючи різні техніки й прийоми риторики. Таким чином, мовна культура та риторика спільно допомагають людям бути ефективнішими в комунікації, зміцнюють їхні професійні та особисті взаємини, підвищують рівень взаєморозуміння та сприяють розвитку особистості.

Культура мови вивчає комунікативні властивості мови, що допомагають забезпечити ефективне та ефективне спілкування між людьми. Основні комунікативні властивості мови, які вивчаються в рамках культури мови, охоплюють наступне:

Ясність – використання слів та виразів, які легко зрозуміти, без використання занадто складних або технічних термінів, які можуть бути незнайомими або незрозумілими для співрозмовника.

Правильність – використання граматично правильних форм слів та речень, з уникненням граматичних помилок, які можуть призвести до незрозуміння або спотворення значення.

Точність – використання слів та виразів, які добре відображають сенс та деталі повідомлення, з уникненням загальних термінів або нечітких висловлювань.

Репрезентативність – використання слів та виразів, які точно відображають реальність або ситуацію, про яку говориться, без надмірного застосування метафор або інших фігур мови.

Багатство – використання різноманітних слів та виразів, що допомагають збагачувати мовлення та виразність повідомлення.

Естетичність – використання слів та виразів, які звучать приємно та гармонійно, з уникненням незграбних та нескладних формулювань.

Риторика дає засоби для створення переконливого і впливового публічного дискурсу.

Твердження, що «риторика вивчає ті самі властивості механістично і комбінаторно» означає, що риторичні прийоми можна аналізувати як складові частини більш складних механізмів, які працюють разом, щоб створити ефективний вплив на аудиторію. Комбінаторний аналіз використовується для того, щоб дослідити, які прийоми можуть бути комбіновані для досягнення певного ефекту в мовленні.

Крім того, риторика допомагає вивчити ті властивості мови та аргументації, які найбільш ефективні в різних комунікативних умовах і ситуаціях. Це може включати в себе врахування різних культурних контекстів, політичних реалій та інших факторів, що впливають на сприйняття інформації аудиторією.

Психолінгвістика допомагає зрозуміти, як емоційно–вольові стани впливають на вибір слів і яку лексику слід використовувати в певних психологічних ситуаціях.

У певних психологічних ситуаціях, таких як конфліктні ситуації, людина може використовувати агресивну мову з використанням загроз, зловісних і образливих висловлювань. У таких ситуаціях важливо бути уважним до слів, які використовуються, щоб уникнути подальшого погіршення ситуації.

Також психолінгвістика досліджує, які слова та вирази можуть бути використані для покращення настрою, зниження рівня стресу та поліпшення загального самопочуття людини. Наприклад, використання позитивних та сприятливих слів та виразів може допомогти підняти настрій та знизити рівень стресу.

Таким чином, психолінгвістика може бути корисною для підвищення ефективності комунікації, зниження напруги та конфліктів, поліпшення стану емоцій та загального самопочуття.

Риторика та фізіологія є взаємопов'язаними дисциплінами, оскільки фізіологічні особливості людини безпосередньо впливають на її мовлення та ефективність публічних виступів.

Фізіологія мовленнєвого апарату включає у себе структури та функції, які відповідають за звукове відтворення мови. Це включає у себе органи артикуляції, такі як губи, язик, щелепи та гортань, а також резонатори, такі як горло, носові порожнини та ротова порожнина. Знання про ці структури та функції можуть бути корисними для розвитку ефективного мовлення та використання голосу для ефективної комунікації.

Окрім фізіології, риторика також вивчає ефективні техніки мовлення та комунікації. Ця дисципліна допомагає студентам розвинути навички публічних виступів, включаючи підготовку та структурування промови, використання переконливих аргументів та емоційної виразності. Риторичні техніки можуть бути використані для залучення уваги аудиторії та ефективного комунікації в будь-якому контексті.

Вивчення фізіології та риторики може бути корисним для будь-якої людини, яка бажає покращити свої навички мовлення та комунікації. Ці дисципліни можуть бути

особливо корисними для студентів, які планують займатися публічними виступами, акторською майстерністю, політикою або будь-якою іншою діяльністю, пов'язаною з мовленнєвою комунікацією.

Риторика та сценічна майстерність – це дві дуже важливі складові успішного виступу на публіці.

Риторика – це мистецтво переконливого мовлення. Це навички використання мови та граматичних правил для ефективної комунікації з аудиторією. Риторичні прийоми можуть включати в себе використання метафор, іронії, гумору, переконливих доказів та логіки. Риторика може допомогти відкрити двері до сердець та розуміння аудиторії.

Сценічна майстерність – це навички використання рухів, міміки, голосу та інших елементів виступу для створення враження. Це включає в себе планування виступу, використання простору на сцені та знаходження способів привернення уваги аудиторії. Сценічна майстерність може допомогти створити ефектне враження на аудиторії та зробити виступ більш запам'ятовуваним.

Риторика та сценічна майстерність доповнюють один одного, тому що, хоча навички мовлення можуть бути досить ефективними в самому собі, їхнє поєднання зі знанням сценічної майстерності може допомогти створити більш запам'ятовуваний та ефективний виступ на публіці.

Риторика та етика дійсно пов'язані з моральними законами, оскільки оратор повинен керуватися певними моральними принципами, щоб зберегти свою доброю репутацію та успіх в комунікації зі своїми слухачами.

Риторика, як мистецтво переконливого мовлення, може бути використана як для добрих, так і для поганих цілей. Однак, оратор, який керується моральними принципами, використовує риторіку для добрих цілей, таких як переконання своїх слухачів у правильності певних ідей або позицій.

З іншого боку, оратор, який не дотримується етичних норм, може використовувати риторіку для шахрайства та обману своїх слухачів. Це може призвести до втрати довіри та репутації оратора, а також до невдачі його місії.

Таким чином, моральне обличчя оратора та ритора дійсно гарантує його успіх або невдачу. Якщо оратор дотримується моральних принципів та використовує риторіку для добрих цілей, то він має більшу можливість досягти своєї мети та зберегти свою добру репутацію.

Риторика, естетика і поетика генетично пов'язані з лінгвістикою, оскільки вони всі вивчають мову, її структуру, вживання та виразність.

Риторика – це наука про мовлення, яка досліджує мовленнєві акти і їх вплив на аудиторію. Риторика вивчає способи переконання, впливу на думку слухачів, структуру та ефективність мовлення.

Естетика – це наука про красу і художній вираз, яка досліджує способи створення і сприйняття художніх творів. Естетика вивчає як мова може використовуватися для створення красивих і виразних текстів.

Поетика – це наука про поезію, яка досліджує художній стиль, мовні засоби та ефективність використання мови в поезії. Поетика вивчає, як мова може використовуватися для створення віршів і інших літературних творів.

Отже, риторика, естетика і поетика пов'язані з лінгвістикою тим, що всі вони досліджують мову та її використання для різних цілей.

Риторика і поезія. В античності поезію часто називали «другою риторикою», оскільки поетичні твори мали важливу роль в передачі ідеї та образного бачення.

Риторика же використовувалася для створення переконливих та ефективних мовних висловлювань, які зазвичай мали дебатний або діалектичний характер.

Обидві ці форми мовленнєвої діяльності відіграли важливу роль в античному світі і продовжують бути важливими до цього дня. У сучасному світі поезія та риторика залишаються важливими мовними засобами, що використовуються для вираження ідей, передачі почуттів та образного бачення.

На сучасному етапі риторика та поезія розуміються з новою властивістю – здатністю збагачувати художню думку стилістичним забарвленням і концептуальним багатством. Риторичні засоби можуть допомогти поету підкреслити свою ідею, додати до неї додаткове значення та враження. Тим самим, риторичні засоби можуть зробити поезію більш емоційною та виразною.

Поетичні засоби, з іншого боку, можуть бути корисними в риториці, допомагаючи залучити увагу аудиторії та відображати емоції та почуття. Використання поетичних засобів може зробити риторичний виступ більш запам'ятовуючим та ефективним.

Риторика – це дисципліна, що вивчає мистецтво переконування та викладання ідеї в усній та письмовій формі. Вона має власну систему знань та правил, що дозволяє використовувати мову ефективно та зрозуміло.

Навички риторики також можуть позитивно вплинути на розвиток особистості, зокрема збільшити самовпевненість, зміцнити вміння працювати з інформацією, розвивати логічне мислення та творчі здібності.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Яке визначення має термін «риторика»?
2. Які основні риси характеризують риторику?
3. Які ключові терміни використовуються в риториці та як їх можна описати?
4. Які розділи входять до складу класичної риторики і як можна їх охарактеризувати?
5. Як риторика взаємодіє з іншими науками і які є підходи до цієї взаємодії?
6. Які принципи є основою риторичного мистецтва?
7. Які функції може виконувати риторика в сучасному світі і які її можливості?
8. Які основні закони риторики і як їх можна охарактеризувати?

ТЕМА 2. ІСТОРІЯ РИТОРИКИ

ПЛАН

1. Становлення та розвиток риторики.
2. Риторика в період Середньовіччя.
3. Риторика в епоху Відродження.
4. Ораторське мистецтво в Європі Нового часу.
5. Витоки давньоукраїнського красномовства (Київська Русь).
6. Українське красномовство в XIII – XVII ст.
7. Риторика та сучасність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 264 с.
3. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. друге вид., стер. Київ: Вища osv., 2006. 311 с.
4. Сагач Г.М. Золотослів: навчальний посібник Київ : Райдуга, 1993. 378 с.
5. Поль Сопер. Основы искусства речи; пер. с англ. Москва: Яхтмен, 1995. 416 с.
6. Томан І. Мистецтво говорити / 2-е вид. Київ: Політвидав України, 1989. 293 с.
7. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.

1. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК РИТОРИКИ

Давня Греція вважається батьківщиною риторики. Саме тут у V столітті до нашої ери з'явилися перші міста і розвинулися такі форми суспільних відносин, як рабовласницька демократія. Для того, щоб отримати народну підтримку і залучити людей на свій бік, оратори повинні були красиво і переконливо доводити свої ідеї. У той час публічно розглядалися не лише політичні питання, але й справи підозрюваних у злочинах. У той час не було прокурорів, будь-хто міг подати скаргу, а підозрювані повинні були захищати себе самі. Тому у вигідному становищі опинялися лише ті, хто вправно володів словом і міг чітко та вміло донести свою думку до аудиторії. У цьому контексті **Горгій, Сократ, Платон, Демосфен, Аристотель, Цицерон і Квінтіліан** (V-IV століття до н.е.) інтенсивно розвивали мистецтво красномовства (риторику). У V столітті до нашої ери в Греції з'явилися перші платні викладачі риторики – **софісти** (від грец. *sophistis* – мудреці).

Софісти були дуже популярні і мандрували з місця на місце, навчаючи мистецтву слова, дебатів та написання творів на замовлення. Горгій став найпопулярнішим із софістів. На його честь навіть встановили золоту статую, коли він виголошував промову в Олімпії, закликаючи греків об'єднатися проти ворогів. Софісти Стародавньої Греції створили культ мови, заклали основи теорії риторики, почали розвивати ораторське мистецтво, встановили необхідність лаконічності у вираженні думок, першими почали вивчати вплив слова на емоції. Водночас софісти вважали, що головне завдання оратора – не висловлювати і захищати істину, а переконувати і перемагати в суперечці. **Горгій** вважав, що не так важливо, щоб промова відповідала істині. На його думку, справжній

оратор повинен вміти хвалити і засуджувати одне і те ж, незалежно від того, правда це чи ні. Софісти навчали бойовим прийомам, щоб перемогти в суперечці за будь-яку ціну.

Сократ (469-399 до н.е.) – давньогрецький філософ, який славився своєю метою запитань, яка відома як «сократівський діалог». Сократ вважав, що мета філософії полягає у пошуку істини та мудрості, і він стверджував, що його мудрість полягає у тому, що він знає, що нічого не знає.

Сократ виступав проти софістів, які вважали, що істина є різною для різних людей і що можна переконати кого завгодно в чомусь, якщо лише знати правильні аргументи. Сократ вважав, що істина є одна і тільки за допомогою розумного дослідження можна знайти її.

Сократ вважав, що гроші не повинні бути головною метою вчителя красномовства. Він вірив, що навчання має бути безкоштовним і доступним для всіх, а вчителі мають бути присвячені своїй роботі і навчанню учнів. Він переконував своїх учнів та оточуючих, що справжнє багатство полягає не в нагромадженні матеріальних благ, а в здобутті знань і мудрості.

Сократ відомий своїми здібностями у красномовстві і логіці, а також своєю здатністю відверто критикувати і розкривати недоліки думок і аргументів своїх опонентів. Він був переконаний, що шлях до істини лежить через діалог і вільну обмін думками, а не через примус і догматичні переконання.

Незважаючи на свої здібності, Сократ не звертав уваги на те, чи його слухають, чи ні, і не дбав про свою безпеку, коли йшлося про поширення правди. Історії про те, як його били за його переконання, є доволі частими.

Проте, Сократ залишався спокійним і розумів, що це не його персональна кривда, а просто непорозуміння. Він не заперечував проти своїх супротивників, а навпаки, намагався знайти спільну мову з ними, щоб дійти до істини разом. Таким чином, Сократ не тільки був філософом, але й показував, що правильним підходом до пошуку істини є діалог і повага до думок інших людей.

Розповідають, що один з його опонентів, якого Сократ побив, привселюдно вдарив його ногою, але Сократ не відреагував. Один знайомий запитав Сократа. «Чому ти дозволив йому це зробити?», на що Сократ спокійно відповів. «Якби мене штовхнув осел, я б подав на нього в суд».

Ця історія про Сократа показує його філософський підхід до життя. Він не реагує на насильство насильством, а замість цього використовує розум, щоб вирішувати конфлікти. Сократ віддає перевагу діалогу та аргументації, а не силі.

У відповіді на запитання про те, чому він не відреагував на удар, Сократ застосував аналогію, яка допомогла йому пояснити свою позицію. Він зрозумів, що реакція на удар залежить від того, хто зробив це, і зробив висновок, що він не буде реагувати на насильство навіть від людей, яких він не поважає.

Сократ вважав, що розумне мислення та аргументація є кращим способом вирішення конфліктів, і це підтверджується його методом діалогу, який він використовував для вивчення істини та розуміння людського розуму. Його підхід був революційним для свого часу, і його вплив на філософію та дослідження істини продовжується і донині.

Сократ занадто часто став жертвою політичних та релігійних переслідувань у Давній Греції. У кінці кінців, він був засуджений до смерті за «богохульство» та «сприяння молоді до розкладу». Він відмовився втікати з в'язниці та випив отруту, віддаючи перевагу смерті перед тим, щоб порушувати закони своєї країни. Сократ став великою фігурою у світовій історії філософії, і його вплив на філософську думку пережив до наших днів.

Сократ не залишив жодних письмових праць, але його ідеї передавалися через його учнів та прихильників, зокрема Платона. У своїх діалогах Платон часто використовував образ Сократа як персонажа, щоб висвітлити його ідеї та методи філософського дослідження. Таким чином, ми можемо дізнатися про Сократа та його філософію через твори Платона та інших авторів, які писали про нього.

Платон (бл. 427 до н.е. – бл. 347 до н.е.) – був учнем Сократа і пізніше став одним з найвідоміших філософів в історії за своїм внеском у грецьку філософію. У своїх діалогах, Платон використовував метод Сократа, який полягав у тому, щоб задавати запитання, що викликають розмірковування, замість того, щоб нав'язувати свої власні думки.

У діалогах, які включають **Горгій, Софіст і Федр, Платон** висловив ідеї про риторику, зокрема, про те, як використовувати слова для переконання і впливу на інших. Він також висловив певні критичні зауваження щодо риторики як мистецтва, яке може бути використане для обману та маніпулювання людьми.

Платон також висловив ідеї про те, як досягти істини та знань. Він заперечував можливість досягнення справжньої істини шляхом спостереження світу навколо нас, а замість цього пропонував шлях досягнення істини через розуміння ідеальних форм, які існують у світі ідей.

У своїх діалогах Платон також розглядав питання про сутність людини та її відносини зі світом. Він вважав, що людина є складною сутністю, що містить в собі різноманітні частини, такі як розум, емоції та бажання. Він також розвивав свою ідею про те, що розвиток людини повинен включати розвиток всіх її частин, а не тільки розуму.

Платон та його учитель Сократ вважали, що ефективне красномовство полягає не тільки в здатності формулювати аргументи та переконливо висловлювати думки, але й в здатності враховувати психологічні особливості аудиторії.

За поглядами Платона, кожна людина має свої власні особистісні риси, темперамент і характер, які впливають на її сприйняття інформації та її реакції на неї. Оратор повинен мати здатність знаходити підхід до кожної окремої людини, враховуючи її індивідуальні особливості, і користуватись тим типом мови, який найкраще сприйматимуть його слухачі.

Платон вважав, що мистецтво красномовства повинно базуватись на пошуку істини, а не на перекрученні фактів та вигадуванні аргументів для досягнення своєї мети. Для цього красномовець повинен мати здатність аналізувати інформацію, розуміти її суть і висловлювати свої думки чітко та логічно.

Демосфен (бл. 384 до н.е. – бл. 322 до н.е.) – був видатним політиком та оратором у давній Греції. Він народився в Афінах в багатій сім'ї і дуже швидко здобув славу своїми вміннями в ораторському мистецтві.

Демосфен був активним учасником політичного життя Афін, і його політичні погляди можна охарактеризувати як демократичні. Він був одним з лідерів антимакедонської коаліції грецьких міст, яка була заснована з метою боротьби проти загарбницької політики македонського царя Філіпа II.

Демосфен виступав проти Філіпа II у своїх ораторських виступах, намагаючись переконати афінський народ та інших греків, що потрібно спільно боротися проти македонської загрози.

Давньогрецький історик **Плутарх** записав, що Демосфен втратив батька, коли йому було сім років, і батько залишив йому значний спадок, але його опікун обдурив і привласнив усі гроші. Коли Демосфен виріс, він почав судитися зі своїм опікуном, щоб повернути свої гроші, але програвав кожну справу на тій підставі, що не міг говорити переконливо, у нього був слабкий голос і погана артикуляція. Тому він почав брати

уроки риторики в оратора Ісаї, який вважався найкращим експертом у справах про спадщину на той час. Демосфен оселився в землянці, розрізав собі голову навпіл, щоб його не бачили на людях, і кілька місяців практикував свої риторичні навички під землею. Він вивчав і репетирував успішні промови, а також відпрацьовував свою промову з камінчиком у роті. Вся ця практика принесла свої плоди, суд визнав правоту Демосфена і повернув йому спадщину батька, а сам Демосфен став відомим оратором. Демосфен ніколи не виступав без підготовки і був переконаний, що за умови вправної практики будь-хто може добре говорити.

Історія Демосфена є прикладом того, що здібності та таланти можуть бути розвинуті через тренування та практику, і що правосуддя має бути рівним для всіх громадян, незалежно від їхнього походження чи здібності та демонструє важливість навчання та судової системи та правосуддя, яке має бути незалежним і справедливим для всіх громадян.

Аристотель (384–322 рр. до н.е.) – великий давньогрецький філософ, зробив значний внесок у розвиток риторики, він створив власну теорію аргументації та стиль письма, який сьогодні вважається одним з найбільш ефективних у риториці. Його трактат «Риторика» є однією з найбільш впливових праць з риторики в історії та є невід’ємною частиною багатьох навчальних програм з риторики й філософії.

Він був учнем Платона з 17 років, 20 років навчався в його академії, став учителем майбутнього царя Олександра Македонського, а на схилі літ заснував власну школу – Лікей – в Афінах.

Аристотель був видатним філософом, науковцем та дослідником в різних галузях знань, таких як метафізика, етика, політика, біологія, фізика, логіка, економіка та інші. Його внесок у розвиток філософії та науки в цілому був величезним.

Однією з найбільш відомих праць **Аристотеля** є «**Етика Нікомаха**», де він розглядає поняття моралі та етики, а також визначає, які дії є правильними або неправильними з моральної точки зору. Інша відома праця Аристотеля – «Політика», де він розглядає питання політичного устрою, влади та правління.

Аристотель також був знаменитим вченим у галузі біології, де він досліджував різноманітні організми та їх функції. Він зробив великий внесок у розвиток логіки, розробивши закони силлогізму, які стали основою для розвитку формальної логіки.

Усі ці досягнення Аристотеля зробили його одним з найвизначніших філософів і науковців в історії людства. Його вчення стало важливим джерелом для наступних поколінь філософів та вчених, і до сьогодні його ідеї та концепції використовуються у різних галузях науки та філософії.

Аристотель визначив риторику як «вміння знаходити способи переконання в тих, що вважаються правдою в кожній окремій справі» і розробив загальні принципи аргументації, які досі використовуються в риториці і логіці.

Аристотель вважав, що в аргументації важливі не тільки логічні аспекти, але й психологічні, етичні та емоційні. Він визнавав, що емоційний вплив може мати велике значення в переконанні людей і доводив, що добре підібраний тон, ритм і мелодія мови можуть допомогти зробити аргумент більш переконливим.

Аристотель також визнавав, що успішні аргументи повинні ґрунтуватися на правді і логіці. Він розвинув категорії логіки, такі як поняття, судження та доведення, і дав загальні правила аргументації, такі як використання прикладів, авторитетів і логічних доводів.

Аристотель вважав, що риторика повинна бути використана для підвищення рівня дискусій та обговорень, а не для шахрайства та обману. Він наголошував на важливості етики в аргументації та переконував, що риторика повинна бути використана для досягнення справедливих цілей.

Цицерон (106-43 рр. до н.е.) – був видатним римським оратором та теоретиком ораторського мистецтва. Він народився в родині багатого римського патриція і отримав відмінну освіту у Римі та Афінах. Цицерон став відомий завдяки своїм майстерним ораторським виступам у римських судах та політичному житті Риму.

У своїй теоретичній праці «Оратор» Цицерон сформулював свої ідеї про мистецтво ораторської майстерності. Він розглядав ораторське мистецтво як засіб досягнення відмінності, яке базується на глибокому знанні мови та культури, логіці, психології та етиці. Цицерон також розглядав ораторське мистецтво як засіб для досягнення справедливості та підтримки демократичних цінностей.

Цицерон зробив значний внесок у розвиток риторики, ставши одним з найвідоміших ораторів свого часу. Він використовував в своїх виступах різноманітні стилі та прийоми, включаючи епідиктичну риторичну, яка передбачала піднесені та емоційні виступи, та демонстративну риторичну, яка передбачала використання фактів та логіки для переконання аудиторії.

У своїх творах Цицерон розглядав роль оратора як публічної особи, яка повинна вести себе відповідно до вимог суспільства та етики. Він наголошував на важливості вірності, чесності та розуміння потреб інших людей.

У своїх працях «Про оратора» та «Оратор» Цицерон назвав риторичну наукою, яка систематизує риторичний досвід. Цицерон вважав, що риторика не тільки допомагає в ефективному спілкуванні з аудиторією, але й може впливати на її почуття та переконання. Він рекомендував, щоб оратори дотримувалися трьох основних принципів: логос (логічний аргумент), етос (особистість оратора, його авторитет) та патос (емоційний вплив на аудиторію).

У своїх працях Цицерон також описував різні елементи риторики, такі як інвенція (вибір аргументів), диспозиція (структурування матеріалу), елоквенція (виразність та ефективність мовлення), меморія (запам'ятовування матеріалу) та доставка (спосіб викладення).

У сучасному світі, риторика продовжує залишатися важливим елементом комунікації, особливо у сферах, таких як освіта, політика, право та бізнес.

А ще Цицерон вважав, що найважливіше для оратора – це освіта. Хороший оратор повинен вміти будувати свою промову на фактах з різних наук і показувати загальні закономірності через одиничний факт.

Квінтіліан (лат. Marcus Fabius Quintilianus) був римським письменником і риториком, який **жив у період з 36 по 100 рік нашої ери**. Його головним твором є «Поради з риторики» (лат. Institutio Oratoria), який він написав у формі 12-томного посібника з риторики. Ця праця стала однією з найвпливовіших творів з риторики в історії західної культури.

У своїй праці Квінтіліан підкреслював важливість риторики як науки про вміння ефективно говорити і переконувати. Він вважав, що риторика повинна бути не просто набором правил і прийомів, але науковою дисципліною, яка досліджує різні аспекти комунікації та спілкування. Квінтіліан був переконаний, що риторика може бути корисною для кожної людини, оскільки вона допомагає розвивати вміння добре і чітко висловлювати свої думки, переконувати і впливати на інших.

Він зібрав і узагальнив досвід античних риторів і власний досвід викладання риторики. Він описав різні аспекти комунікації, такі як вимова, жестові, використання мови, структурування аргументів і переконання аудиторії. Крім того, він надавав поради щодо підготовки до виступів, використання риторичних фігур та розвитку етики та моралі.

Завдяки своїй праці Квінтіліан став одним з найвідоміших риторів свого часу і він вплинув на розвиток риторичної традиції наступних століть.

Узагальнення античної риторики. Риторика включає в себе витоки, види красномовства та обов'язки оратора. Витоки риторики походять з фізичної, академічної та атлетичної діяльності. Види красномовства можуть бути політичними, судовими, професійними тощо. Обов'язки оратора включають пошук та систематизацію матеріалу, будівництво структури промови, красномовство, запам'ятовування та вимова. Для досягнення красномовства потрібні точність, ясність, зрозумілість, чіткість і краса, а способом виконання цих критеріїв є ретельний вибір слів і фраз. Міміка, жести, інтонація та інші засоби вимови допомагають передати емоції і вразити аудиторію.

2. РИТОРИКА В ПЕРІОД СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ

У середньовіччі ораторське мистецтво було тісно пов'язане з церковною проповіддю. Це було пов'язано з тим, що у середні віки церква була осередком культури та освіти, і церковна риторика була одним з найважливіших засобів формування світогляду людей.

У церковній риторичі зосереджувалися на питаннях духовного зростання та моральної поведінки людей. Проповідники намагалися переконати своїх слухачів важливості духовного життя, наголошуючи на необхідності покаяння та практики релігійних обрядів.

У той же час, світське красномовство також розвивалося, але під сильним впливом церковної риторики. У цьому контексті академічне красномовство ставало все більш важливим у середні віки, оскільки університети стали центрами науки та освіти.

Новий тип риторики, який кристалізувався в II столітті, був пов'язаний зі зростанням інтересу християн до античної культури та її спадщини. Християни використовували філософсько-літературні методи античності для вивчення та розуміння свого власного віровчення.

Цей період також був характеризований загостренням боротьби з єресями («особливими вченнями») і розвинулася полеміка. Пізніше формування християнського віровчення на Вселенських соборах також відбувалося в контексті жвавих дискусій. Особливу роль у цьому відіграло стародавнє візантійське місто Олександрія, де були створені музей і бібліотека, а також заснована Академія наук. Саме там вперше було перекладено Старий Заповіт грецькою мовою і зародився метод герменевтичного читання текстів (герменевтика – це дослідження прихованого сенсу, змісту, символіки та алегорії тексту, засновником якого був Філон Олександрійський). Олександрія була батьківщиною школи християнського богослов'я, яку нібито заснував апостол Марк.

Риторика в християнському середньовіччі була зосереджена на релігійних темах та мала переважно гомілетичний характер. **Гомілетика – це мистецтво написання та виголошення проповідей, що мали на меті розповідати про християнську віру, пропагувати її та впливати на моральні та духовні цінності слухачів.**

У середньовічній риторичі були використані різні прийоми, такі як метафори, аналогії, алегорії, щоб показати слухачам шлях до спасіння та віри. Оскільки релігія була основою життя в ті часи, то ці проповіді мали величезний вплив на поведінку та мислення людей.

Середньовічний ритор, як правило, був духовним лідером своєї спільноти та відігравав важливу роль у формуванні моральних цінностей та духовної культури. Тому його слова та проповіді мали величезний авторитет серед людей.

Гомілетика – це наука про те, як готувати та викладати проповідь або повчальну бесіду. В християнському контексті, гомілетика зосереджена на тлумаченні Біблії та її принципів через проповідь чи бесіду.

Ця наука включає в себе дослідження текстів Святого Письма, їх історію, культурний та релігійний контекст, та інші аспекти, що допомагають ліпше розуміти текст. Гомілетика також охоплює практичні аспекти – наприклад, як підібрати тему та заголовок, які методики ефективної комунікації використовувати, як використовувати ілюстрації та приклади тощо.

Метою гомілетики є не тільки передача знань, але й надання слухачам інструментів та засобів для того, щоб змінити своє життя. Гомілетика вважає, що Святе Письмо має практичний значення для нашого життя, і що з його допомогою ми можемо вирішувати різноманітні проблеми та виклики, з якими стикаємося в повсякденному житті.

Узагальнюючи, **гомілетика** – це наука, яка навчає, як ефективно тлумачити Святе Письмо, щоб допомогти людям зрозуміти та використати його принципи в своєму житті.

Слово «гомілія» походить від грецького «ὁμιλία», що означає «розмова», «бесіда». У християнській традиції гомілія використовувалася для позначення проповідей, які читалися під час богослужінь і мали на меті пояснювати та інтерпретувати святі тексти для вірян.

У давньоримській культурі ораторське мистецтво було вельми шанованим, і багато проповідників використовували його техніки для звернення до своїх слухачів. Однак у християнській традиції було важливо зберігати простоту та щирість у передачі Божого слова, і гомілія стала символом цієї простоти та доступності.

Незалежно від релігійних переконань, гомілія може вважатися важливим мистецтвом, оскільки вона має на меті переконати та надихнути своїх слухачів. Хороша гомілія повинна бути зрозумілою, цікавою та зворушливою, щоб спонукати людей до дії та змін у своєму житті.

Послання святого Климента до коринтян є одним з найдавніших збережених текстів християнської літератури. Це послання було написано на початку II століття після Христа (близько 96 року) і містить дорожні настанови для Церкви в Коринті.

У цьому посланні святий Климент, який вважається третім римським єпископом, порівнює розколи в Коринтській Церкві зі сценою з Біблії, де Каїн вбив свого брата Авеля. Він стверджує, що так само, як Каїн був посередником вбивства свого брата, так і люди, які спричиняють розколи в Церкві, вчиняють гріх проти Бога. Святий Климент закликає Церкву в Коринті повернутися до миру і порозуміння, і наголошує на важливості єдності та благочестя.

Це послання було широко відомим та поважаним у перші століття християнства і часто цитувалося в інших християнських творах. Воно стало одним з ранніх доказів того, як християнські лідери намагалися утримувати церковний лад та забезпечувати єдність серед віруючих.

З часом увійшов у вжиток термін майстер гомілетики – **гомілет**. Особа, яка володіє знаннями та навичками у цій галузі та може ефективно викладати біблійні настанови та інші релігійні ідеї у формі проповіді.

Тертуліан (Quintus Septimius Florens Tertullianus) був одночасно відомим античним ритором та письменником, який **жив у II – III столітті після Христа**. Він був одним з найбільш впливових ранніх християнських авторів, богословів, він вагомий внесок у розвиток середньовічної європейської риторики.

Тертуліан був першим християнським письменником, який вживав латину замість грецької мови, що була стандартною для античної риторики. Він розвивав ідеї, пов'язані з вірою та моральними принципами, та використовував риторичні прийоми для того, щоб переконати своїх читачів у своїх ідеях.

Одним з найбільш відомих висловів Тертуліана є «**Душа людська – християнка**», який став популярним серед християн у середньовічній Європі. Цей вислів підкреслює

важливість християнської віри як частини індивідуальної особистості та її значення для духовного життя людини.

Щодо його відношення до логіки, слід зазначити, що Тертуліан був критичним до філософії та наукового підходу до віри. Він наголошував на необхідності віри та духовності, а не розумі, що згідно з ним, не може забезпечити належного розуміння Бога.

У своїх працях, зокрема, «Проти Валентина» та «Проти праксея», Тертуліан обстоював права релігійного досвіду та інтуїції, які за його думкою, не можуть бути описані логікою та розумом. Він стверджував, що Бог є необхідністю для віри, і що віра не повинна бути обґрунтована розумом.

Риторичне мистецтво європейського середньовіччя далі розвивалося в контексті патристики. **Патристика – це дисципліна, що вивчає творчість та ідеї церковних батьків (лат. *patres ecclesiae*) – вчених та мислителів раннього християнства, які мали великий вплив на розвиток церкви та культури.**

У середньовіччі риторика використовувалась як інструмент для пізнання істини християнської віри та її поширення серед народу. Риторичні техніки використовувались для формулювання аргументів, вираження ідей, переконання людей і доказування своєї правдивості. При цьому патристика надавала риторам теоретичний фундамент, зокрема, віри в те, що істина має бути обґрунтована на основі авторитету та аргументів авторів–батьків церкви.

Патристика надала риторам багато знань, що стали основою формування традицій риторики в середньовіччі, таких як використання різноманітних технік, які мали залучити слухачів, звернення до авторитету, застосування логіки та аргументації, а також досконалість у володінні мовою.

Августин Аврелій (354 – 430 рр.) та Єронім (347 – 420 рр.) є видатними представниками ранньої патристики, періоду розвитку християнства від I до V століття. Обидва мислителі мали значний вплив на християнську риторіку.

Августин Аврелій, також відомий як Святий Августин, був єпископом Гіпонського порту (нині Алжир). Його твори, такі як «Сповідь» та «Божественне науки», відображають глибокий розумовий розвиток та дослідження філософських і теологічних проблем. Августин вважається одним з найважливіших таїнствених мислителів в історії християнства. Він вніс значний внесок у розвиток доктрини про вчення про Бога, людину та спасіння.

Єронім, або Святий Єронім, був священником та богословом. Він відомий своїм перекладом Біблії з грецької та єврейської мов до латини, який став відомий як «Вульгата». Цей переклад вважається важливим для збереження релігійних традицій та розвитку риторичної стилістики. Він також працював над розвитком доктрини про покаєння та впливав на розвиток монашого життя в ранньому християнстві.

Обидва мислителі внесли значний внесок у розвиток християнської риторики та допомогли сформулювати християнську доктрину, яка залишається важливою для християнської теології та філософії до цього дня.

У середньовічній церкві ставлення до риторів було настороженим, бо ритори могли використовувати свої навички, щоб поширювати ідеї, які суперечили вченню церкви, могли привернути до себе увагу і підірвати авторитет церковних духовенств.

Григорій Двоєслов був православним священником і письменником, який **жив у XVII столітті** на території України. Він вніс вагомий внесок у формування предмета гомілетики як науки про проповідування. Він був одним з найбільш відомих проповідників та теологів у Візантії X століття.

У своїй «Пастирському правилі» Григорій Двоєслов наголошував на тому, що зміст та форму проповіді слід змінювати відповідно до статусу аудиторії, тобто кожну проповідь треба пристосовувати до конкретної ситуації та потреб слухачів. Він ввів

термін «казуїстика», який означав вміння розрізняти різні випадки та ситуації, і використовував його для позначення цього принципу в проповідуванні.

Таким чином, Григорій Двоеслов стверджував, що проповідник має враховувати не тільки свій власний досвід та знання, але й потреби та особливості своїх слухачів. Він вважав, що проповідь повинна бути спрямована на те, щоб допомогти людям зрозуміти Боже слово та застосувати його у своєму житті. Цей принцип залишається актуальним і сьогодні, коли проповідники шукають ефективні способи залучити аудиторію та зробити свої проповіді зрозумілі та зацікавлюючими.

Після розвалу Римської імперії риторика дійсно зазнала занепаду на Заході, але вона продовжувала розвиватися на Сході, де створилася Візантійська імперія. Візантійці розвивали ідеї античної риторики, але змінювали їх у відповідності зі своїми потребами та цінностями.

Таким чином, візантійці розвинули теорію риторики, яка була заснована на античних ідеях, але враховувала християнські цінності та моральні норми. Одним з найвідоміших візантійських риториків був Йоанн Хрисостом, який написав багато праць про риторику та проповідування.

У візантійській риторичній теорії було чимало нововведень, зокрема, з'явилася поняття «іконізму», яке означало використання образів та метафор у мовленні з метою збільшення його ефективності. Візантійські риторичні теоретики також докладали багато зусиль для того, щоб зберегти та передати спадщину античної риторики нащадкам.

Гермогена Тарсійського (II – III ст.) вважається одним з найвизначніших представників візантійської риторичної теорії. Він написав твір «Проскомидія» (іноді його називають «Ораторською підготовкою»), який став важливим джерелом для риторичної теорії в Середньовіччі. У своїй праці Гермоген розглядає такі аспекти риторики, як вибір теми, організація мовлення, вживання мовних засобів та риторичних прийомів. Він розробив кілька евристичних методів, що допомагали організовувати мовлення та розвивати логічне мислення.

Візантійські Отці Церкви були добре підготовлені у грецькій мові, літературі, філософії та риторичній античності. Вони віддавали перевагу проповіді Слова Божого, але використовували свої знання та досвід, щоб виразно та переконливо передавати свої ідеї в релігійних настановах.

Наприклад, **Святий Йоанн Золотоустий**, один з найвідоміших візантійських отців Церкви, був відомий своїми лекціями та проповідями, в яких використовував риторичні засоби, щоб зробити їх більш зрозумілими та привабливими для своїх слухачів. Він також відомий своїми працями з етики, де використовував філософські концепції для пояснення християнської моралі.

Іншим прикладом є **Святий Григорій Назіанзен**, який був відомий своїми промовами та творчістю в грецькій поезії. Він використовував свої знання літератури та риторики, щоб передавати свої релігійні ідеї.

Візантійські отці Церкви використовували свої знання та досвід у літературі, риторичній та філософії античності, щоб краще передати свої релігійні ідеї та переконання своїм слухачам.

Афанасій Александрійський (295 – 373 рр.) був одним з найвидатніших діячів церкви та полемістів своєї доби. Він був відомим теологом, богословом та письменником.

Афанасій народився в Єгипті, де й отримав освіту. Він став учнем славетного богослова та вченого Орігена, який сформував його світогляд та методи богословських досліджень.

Афанасій прославився своїми богословськими працями, серед яких особливо виділяють «Проти язичників», «Проти аріан», «Життя святого Антонія Великого» та

інші. У своїх творах він ставив за мету захистити правовіру, зокрема в боротьбі проти аріан, які вважали Христа не божественною істотою.

Афанасій також добре володів філософськими знаннями, що допомогло йому розробити власну систему богослов'я та протиставити її іншим теологічним напрямкам свого часу.

За свої релігійні погляди та боротьбу з аріанством, Афанасій був кілька разів засуджений і вигнаний зі свого міста. Однак він продовжував свою діяльність, і його вплив на розвиток християнської думки був величезним.

Кирило Єрусалимський (Kirill of Jerusalem) (317 – 387 pp.) був одним з найвідоміших єрусалимських богословів свого часу. Він був єпископом Єрусалиму та автором таких важливих творів, як «Катехістичні бесіди», «Тринадцять катехіз», «Катехізіс для прийому у Церкву».

«Катехістичні бесіди» є його найвідомішим твором і складаються з 24 бесід, написаних для катехізи новоохрещених. У цих бесідах Кирило пояснює основні положення християнської віри, такі як Трійдиний Бог, Ісус Христос як Спаситель, Святий Дух, Церква, Сакраменти тощо.

Крім того, Кирило Єрусалимський був відомий своїми проповідями та катехізами, які зробили його одним з найважливіших духовних лідерів свого часу. Він був також відомий своєю обороною правовіри та захистом Церкви від її ворогів.

Каппадокійський гурток, що об'єднав трьох видатних духовних мислителів – Василя Великого, Григорія Богослова та Григорія Ніського, вважається одним з найбільш значущих явищ у розвитку східної патристики IV століття. Ці три особи зробили значний внесок у формування християнської риторики.

Василь Великий (330 – 379 pp.) – це візантійський імператор, який правив з 364 року. Він був відомий своїм внеском у розвиток християнської доктрини і культури. Василь Великий був визнаним письменником, теологом і містився в елітному загоні християнських мислителів. Він написав кілька творів, серед яких найбільш відомі «Оні живуть в Бозі» та «Велика аскетика».

Григорій Богослов (329 – 389 pp.) – це єпископ і теолог, який прожив у Візантії. Він вважається одним з найвидатніших письменників ранньої церкви. Григорій Богослов написав кілька творів, у тому числі «Орарії», «Трійця та божественність» і «Життя Мойсея». Він був також відомий своїми внесками у розвиток християнської теології та філософії.

Григорій Ніський (330 – 395 pp.) – це також єпископ і теолог, який проживав на території Сходу. Він був відомий своїми дослідженнями поняття Святої Трійці та її ролі у християнській доктрині. Григорій Ніський написав кілька творів, серед яких найбільш відомі «О дару здоров'я» та «О стихіях». Він також був визнаним письменником та теологом, який значно вплинув на розвиток християнської теології.

Серед великих східних патрістів дослідники риторики дійсно називають Івана Дамаскіна, патріарха Фотія, Михаїла Хоніата та Діонісія Галікарнаського.

Іван Дамаскін (близько 675 – 749 pp.) був християнським письменником і теологом, який прославився своїми творами про Бога, Ісуса Христа та Святого Духа. Він також написав праці зі словесної та письмової риторики, які використовуються дослідниками для вивчення риторичних технік.

Патріарх Фотій (810 – 893 pp.) був головою Православної Церкви Константинополя у IX столітті. Він був відомий своїми працями з теології та церковної історії, а також своєю роллю в Константинопольському соборі 869 – 870 років, який розглядав питання про прийняття філіоквеївської доктрини.

Михаїл Хоніат (1140 – 1220 pp.) був візантійським імператорським секретарем і автором багатьох історичних творів. Він також відомий своїми працями з риторики,

включаючи «Екзордіа на риторику», яка містила практичні поради зі складання мови та використання риторичних технік.

Діонісій Галікарнаський (друга половина II століття) був християнським письменником та теологом, який відомий своєю працею «О божественных именах» та іншими творами з теології та філософії.

Візантійські проповідники звертали особливу увагу на використання різних риторичних прийомів, таких як антитези, повторення, алегорії, метафори тощо. Вони також ставили перед собою мету не просто передати інформацію, але й переконати слухачів у правильності своїх думок та переконань.

У візантійській культурі проповідь відігравала важливу роль у формуванні духовної свідомості народу. Проповідники вважали, що своєю мовою та стилем вони повинні адаптуватися до потреб своїх слухачів, адже метою проповіді було не тільки розповісти про Бога та його заповіді, але й допомогти людям знайти своє місце у світі та у своєму власному житті.

Візантійські проповідники також використовували специфічну релігійну термінологію та символіку, яка була зрозуміла лише віруючим. Це було зумовлено тим, що візантійська культура була глибоко пронизана християнською релігією, а тому церква займала важливе місце в житті народу.

Усі ці особливості візантійської проповіді робили її важливим елементом культури та свідчили про значення релігійної думки та практики у житті візантійського суспільства.

Проповідь була дуже важливим елементом церковного життя в середньовічній Заході. Проповідники використовували цю форму словесності, щоб донести важливі послання і моральні норми до своєї пастви, а також відповісти на важливі питання віри і моралі.

Проповідники зазвичай використовували латину для створення своїх проповідей, оскільки це була мова, яка використовувалася в церковних установах. Однак, щоб зрозуміти своєму слухачеві, проповідники часто переходили на мову, якою володіла їхня паства. Це дозволяло їм донести своє послання до максимальної кількості людей і зрозуміло роз'яснити складні поняття віри.

Книга «Про мистецтво виголошення» (The Art of Public Speaking) написана наприкінці IX ст. **Аланом Лілльським**, стала бестселером у галузі публічного говоріння. Книга допомагає читачам стати впевненішими та ефективнішими в своїх виступах та переконати аудиторію.

У книзі Лілльський навчає читачів розуміти аудиторію, готуватися до виступів, використовувати мову тіла та голос для зміцнення своїх аргументів, вирішувати проблеми під час виступів та відрізняти різні типи аудиторій. Він також дає поради щодо того, як використовувати історії та приклади для підтримки своїх ідей та вражати аудиторію.

Ця книга є незамінною для будь-якої людини, яка хоче поліпшити свої навички виступу та зробити враження на аудиторії. Вона корисна не тільки для професіоналів, які виступають публічно, але і для студентів, викладачів, менеджерів, продавців та будь-кого, хто хоче відчувати себе впевнено під час виступів та переконати аудиторію у своїх ідеях.

Бернард Клервоський (Bernard of Clairvaux) народився у Франції в **1091 році**. Він був одним з найвідоміших церковних діячів свого часу, а також засновником монастирського ордену клервау. Бернард здобув славу завдяки своїм проповідям, які зміцнювали християнську віру та спонукали до мирного співіснування.

У своїй глибокій аскезі Бернард Клервоський постійно відкидав земні блага та жорстоко карав своє тіло, аби підвищити духовний рівень. Він був утіленим прикладом

покори, самовідданості та молитви. Бернард висловлювався проти суспільної корупції та позбавлення людей їхніх прав, і підтримував суворість у справах духовної дисципліни та моралі.

Бернард Клервоський також є автором численних творів, включаючи «Про розмірене життя», «Про любов до Бога» та «Проповіді про пісню пісень». Вони стали важливими працями серед християнської літератури та є часто цитованими в духовних кругах. Бернард Клервоський помер у 1153 році, а його духовний вплив продовжується дотепер.

Переклад «Риторики» Аристотеля латинською мовою в XII – XIII ст. зробив можливим детальний аналіз сприйняття слухача, що став важливим для християнської тези про вплив промови на слухачів. У цей час християнські місіонери та проповідники використовували риторичні методи для поширення християнства, і їм було важливо переконати своїх слухачів у правильності їхніх думок та ідей.

Аналіз сприйняття слухача в «Риторичній» Аристотеля дозволив розуміти, як слухачі сприймають різні аргументи та яким чином можна впливати на їхнє рішення. Це дозволило християнським проповідникам краще розуміти своїх слухачів та використовувати риторичні методи, щоб переконати їх у своїй правоті.

З початку XIII століття в Західній Європі з'явилися перші університети, які стали центрами освіти та науки. Університети надавали можливість людям отримати вищу освіту та поглибити свої знання у різних галузях знань, включаючи релігію.

Університети також були місцем, де проповідники можуть отримати вищу освіту та покращити свої навички у виголошенні проповідей. Викладання релігійних дисциплін на університетах допомагало розвивати більш глибокі та складні розуміння Біблії та релігійних понять.

Також університети стали місцем, де можна було досліджувати та обговорювати нові ідеї та погляди на релігію. У цьому контексті проповіді стали складатися та виголошуватися на більш високому рівні, з використанням нових знань та методів, які були вивчені на університетах.

Александр Ешбі (Оксфорд (1200 р.)) вважав, що успішна проповідь повинна базуватися на розумінні, прихильності та увазі слухача, і складатися з таких елементів, як вступ, «розподіл» (розгорнуття теми), докази та висновки.

Це дійсно важливі елементи проповіді, оскільки добре структурована та обґрунтована проповідь здатна залучити увагу та зацікавити слухача, а також допоможе передати головне послання проповіді.

Важливо також зазначити, що сучасна проповідь може мати різноманітну форму та структуру, залежно від конкретної ситуації та аудиторії, до якої вона звертається. Однак, базові принципи, які вказав Александр Ешбі, можуть бути корисними для будь-якого проповідника.

Фома Сольсберійський (Thomas of Salisbury) був англійським ерудитом, народженим близько 1100 року. Він був відомий своїми працями з риторики, граматики, логіки та філософії.

Одна з його найбільш відомих праць – «**Політика для господарів**» («**Policraticus**»), написана в 1159 році, в якій він узагальнює свої знання і досвід у галузі риторики та політики. У цій праці він пропонує кілька риторичних прийомів та ідей, які можуть бути корисними для політиків та інших лідерів.

Наприклад, Фома Сольсберійський розглядає питання етики управління та звертає увагу на те, що господар повинен бути справедливим та дбайливим. Він також підкреслює важливість мовного мистецтва для лідера та його здатності використовувати риторичні прийоми для переконання людей.

У своїй роботі Фома Сольсберійський використовує кілька стилів письма, таких як діалоги, листи, та алегорії. Це дозволяє йому висловлювати свої думки з різних точок зору та надавати читачам різноманітні підходи до розуміння його ідей.

Узагальнюючи, Фома Сольсберійський є важливою постаттю в історії риторики та політики. Його праці надалі використовувалися в якості основи для багатьох інших риторичних трактатів, а його думки про етику та мовне мистецтво залишаються актуальними і сьогодні.

У середньовічних університетах філософський факультет проводив щорічні засідання. Так звані «дебати про всі науки» проводилися щорічно на факультеті мистецтв, іноді протягом декількох тижнів. На думку університетських істориків, ці дебати були радше церемоніальними заходами, де професори демонстрували глибину своїх знань та вміння відстоювати їх перед колегами у палких публічних дебатах. Ця урочиста подія мала наступний вигляд.

З-поміж магістрів факультету обирали того, який міг дискутувати на будь-яку тему. Його називають кводлібетаріанцем, що в перекладі з латинської означає «про що завгодно». Дебати відбуваються в найбільшій кімнаті, повній студентів. Лекції на цей день були скасовані. На дебатах були присутні декани та завідувачі кафедр, а опоненти – маїстри, доктори філософії, бакалаври, бакалаври та інші – були зобов'язані бути присутніми на заході. Кводлібетарій виходив на трибуну, вітав аудиторію і виголошував промову, а наприкінці своєї промови пропонував позицію або ставив запитання на тему дебатів. Після цього аудиторія повинна була «атакувати» його, спростовуючи тези доповіді, яку він зачитав раніше. Головне завдання квартету – спростувати кожену позицію своїх опонентів. Для того, щоб не зробити дебати одноманітними і підтримувати інтелектуальну напругу, опоненти повинні запропонувати нову тему. Учасникам дискусії спочатку видають нові черевики, рукавички та берети, щоб заохотити їх до виконання складних завдань, а потім матеріальну підтримку замінюють на грошову.

Звичайно, метою цих дискусій не є пошук істини, отримання нових знань чи вирішення складних проблем. Їх головна мета – продемонструвати риторичні навички, які свідчать про загальну культуру джентльмена.

Середньовічна західноєвропейська риторика розвивалася в багатьох сферах життя, крім церковної. Це пов'язано з тим, що у середні віки риторика була важливою навичкою для будь-якої людини, яка мала амбіції займати високу посаду або бути успішною в будь-якій професії.

3. РИТОРИКА В ЕПОХУ ВІДРОДЖЕННЯ

Епоха Відродження (близько XIV – XVI століття) була одним з найбільш значущих періодів в історії Європи. Цей період характеризувався великими змінами у світогляді, культурному та науковому житті, що сильно вплинуло на подальший розвиток Європи.

Основні напрямки Епохи Відродження були пов'язані з новим світоглядом, який сприймав людину як індивіда, здатного до самореалізації, а не просто як частину маси. Це привело до розвитку гуманітарних наук, філософії, мистецтва, архітектури та літератури.

Наукові відкриття того часу також відіграли важливу роль у розвитку Європи. Розвиток друкованої преси, відкриття нових методів дослідження та винаходи в області математики та астрономії, зробили можливим розвиток науки та техніки, архітектури.

Епоха Відродження також сприяла відродженню географічних відкриттів та зростанню торгівлі між європейськими країнами та іншими країнами світу.

В епоху Відродження, гуманісти вважали, що людина має волю та розум, і тому може сама визначати свій шлях у житті. Вони сприймали світ як гармонійну систему, в якій кожен елемент має своє місце та роль. Вони прагнули розуміти природу та людську поведінку за допомогою логіки та досліджень, а не лише віри чи авторитетів.

Гуманісти були зацікавлені у класичній культурі Греції та Риму, і досліджували твори античних авторів, таких як Арістотель, Платон та Цицерон. Вони вважали, що ці твори містять важливі знання про людину та світ, які можуть бути використані для розвитку суспільства.

Гуманісти також підтримували розвиток мистецтва, філософії, літератури та науки. Вони вважали, що ці галузі можуть допомогти людині розуміти себе та світ навколо неї, і сприяти розвитку її інтелекту та духовності. Таким чином, гуманісти стали протистояти традиційним релігійним та феодальним структурам, які обмежували розвиток людини та суспільства.

У цілому, гуманізм став важливим рушієм для розвитку науки, культури та соціальних ідеалів в Європі, і мав великий вплив на подальший розвиток цивілізації.

Гуманізм – це філософський напрям, який з'явився в епоху Відродження в Європі, зокрема в Італії, і він був зорієнтований на гуманітарні науки та людську особистість. Гуманізм вважає, що людина повинна бути у центрі уваги у всіх аспектах життя і має бути вивчена як найважливіший об'єкт дослідження.

Гуманізм – це підхід до освіти та взагалі до життя, який зосереджується на значущості та розвитку людини як індивіда. Гуманістичний підхід передбачає, що кожна людина є унікальною та має потенціал для розвитку, тому метою освіти є не лише передача знань та навичок, а й допомога учневі розкрити свій потенціал та стати самостійною, творчою та емпатичною особистістю.

Гуманістичний підхід до освіти акцентує на індивідуальному розвитку та самоствердженні, відхиляючи від ідеї, що людина повинна пристосовуватися до суспільства або стандартів, встановлених іншими. Замість цього, гуманістична освіта підтримує ініціативу, творчість та розуміння того, що кожна людина є значущою сама по собі.

Гуманістична освіта спрямована на розвиток людської особистості, її культури і моралі. Вона підтримує вивчення гуманітарних наук, таких як література, історія, мовознавство, філософія, мистецтво та інші, з метою розвитку мислення, творчих здібностей, вільного самовираження та збагачення духовного світу людини.

«**Studia Humanitatis**» – це поняття, що виникло в епоху Відродження і відноситься до системи гуманітарної освіти. Ця система передбачала навчання граматиці, риториці, поезії, історії, філософії та моралі.

Колюччо Салютаті (1331-1406 рр.) був італійським гуманістом, дипломатом та поетом, який вважався одним із піонерів гуманітарного руху в Італії. Він був переконаний, що гуманітарна освіта має важливе значення для розвитку людини і вважав її важливою складовою культури.

Салютаті вважав, що *Studia Humanitatis* – це не просто навчання окремих дисциплін, а це підготовка людини до життя. Він вірив, що ця система освіти може навчити людину критичного мислення, розуміння людської природи, моральних принципів і творчості. Він підкреслював, що *Studia Humanitatis* має сприяти розвитку людини як особистості, розширенню її знань і розумінню світу.

Він вважав, що риторика має бути провідником мудрості та служницею філософії. Він вважав, що мудрість може бути втрачена, якщо вона не виражена ефективно, і саме тому красномовство має відігравати важливу роль у передачі філософських ідей та концепцій.

Проте варто зазначити, що ідея про те, що філософія не може бути повністю зрозумілою без красномовства, може бути обмеженою. Хоча красномовство може допомогти передати складні концепції більш доступним способом, це не означає, що воно є необхідним для розуміння філософії. Іноді простота і безпосередність можуть бути більш ефективними способами передачі філософських ідей, особливо в сучасному світі, де люди шукають короткі та зрозумілі відповіді.

Таким чином, хоча ідеї Колюччо Салютаті щодо ролі риторики в передачі мудрості та філософії можуть бути цікавими і корисними, важливо пам'ятати, що красномовство не є єдиним способом передачі філософських ідей, і в деяких випадках може бути навіть незручним або неефективним.

Леонардо Бруні (Leonardo Bruni), (1548 – 1600 pp.), учень К. Салютаті, італійський гуманіст і державний діяч епохи Відродження, у своїй праці «Про наукові й літературні знання» дійсно заявив, що риторика є необхідною складовою освіти. Він вважав, що вивчення риторики допомагає розвивати вміння чітко висловлювати свої думки та переконувати інших у своїй правоті. Бруні доводив, що ці навички є необхідними як для державного діяча, так і для будь-якої людини, яка бажає бути успішною у будь-якій сфері життя. Він відзначав, що риторика має давню історію і є однією з головних галузей літератури та науки. Бруні також вважав, що вивчення риторики допомагає розвивати культуру мовлення та виявляти і коригувати помилки в мові. У своїй праці він наводив приклади з історії, де вміння вести переконливі мовленнєві розмови допомагало досягати успіху у політиці, ділових справах та в освітній діяльності.

У своїй філософії Бруні наголошував на важливості реторики, мистецтва переконування, в якому особливу роль відіграють словесні прикраси та уявні образи. Він вважав, що оратор повинен володіти не тільки логічним мисленням, а й мистецтвом виразності та емоційного впливу на аудиторію.

Бруні стверджував, що словесні прикраси та уявні образи допомагають оратору залучити увагу та зацікавленість слухачів, а також підсилюють емоційну реакцію на його слова. Він порівнював ці інструменти з зірками, які освітлюють та засліплюють оратора, але водночас роблять його більш помітним та впливовим на суспільство.

Для Бруні словесні прикраси та уявні образи є необхідними інструментами оратора, що допомагають йому створити ефективний вплив на аудиторію, бо оратор може викликати гнів, любов, радість і смуток.

Інший відомий гуманіст, Лоренцо Валла хотів оновити богослов'я за допомогою риторики, на протипагу діалектиці.

Лоренцо Валла (1407 – 1457 pp.) був італійським гуманістом, філософом і богословом. Він був членом платонівської Академії Флоренції та активно сприяв розвитку гуманізму в Італії.

Одним з головних ідей Валли була необхідність оновлення богослов'я та відновлення ролі риторики у цьому процесі. Валла відкидав традиційну діалектику, яка, на його думку, обмежувала можливість досягнення істини. Замість цього він пропонував використовувати риторику як засіб досягнення істини про Бога та релігію.

За Валлою, риторика має на меті переконати людей у тому, що є істинним, тоді як діалектика намагається довести правильність певної позиції. Він вважав, що риторика була особливо важливою для розвитку богослов'я, оскільки це дозволяє певним чином дійти до істини про Бога через емоційне й інтуїтивне сприйняття, а не лише через логічні аргументи.

Ідеї Лоренцо Валли були досить новаторськими для свого часу та стали значною мірою впливовими на подальший розвиток гуманізму та богослов'я в Італії. Він

розглядав риторику як необхідний елемент в пізнанні істини про Бога та суспільство і довів, що це можливо в освіченому інтелектуальному середовищі.

Лоренцо Валла у своїх «Аргументах про діалектику» позиціонує діалектику як риторику. Він стверджує, що діалектика та риторика є двома сторонами однієї медалі, оскільки обидві спрямовані на переконання людей і використовують мову для досягнення цієї мети.

За словами Валли, риторика зосереджується на переконанні людей шляхом впливу на їх емоції та переконання, тоді як діалектика спрямована на досягнення істини через дослідження суперечностей та аргументацію.

Однак, водночас, Валла відрізняє діалектику від риторики тим, що діалектика прагне досягти істини, використовуючи логічні методи, тоді як риторика може використовувати будь-які засоби переконання, навіть якщо це не пов'язано з істинністю.

існує небезпека, що риторика може стати суто літературним явищем, коли прагнення до ідеалу мовної вишуканості переважає над метою переконання або досягнення істини. Це може призвести до того, що мовлення оратора стає пересиланням форми над змістом і давати більше уваги естетичній стороні мовлення, а не змісту.

Ермолао Барбаро (бл. 1453 – 1493 рр.) – це італійський гуманіст та оратор. Він був відомий своїми витонченими творами риторики, в яких він використовував вишукану мову та приклади з класичної літератури. Його мовлення було надзвичайно розкішним та вишуканим, що робило його популярним серед вищого суспільства.

Однак, дійсно, у творчості Барбаро можна помітити певну тенденцію до підкреслення форми мовлення над його змістом. Це можна пояснити тим, що Барбаро був членом гуманістичного руху, який прагнув відродити класичну літературу та культуру, і, отже, він більше звертав увагу на естетику мовлення, ніж на його зміст.

Барбаро керувався вимогою уникнути розбіжностей між формою та змістом, які могли виникати між філософами та юристами, і зберігати форму мовлення недоторканою. У одному з його листів він писав про необхідність зберігання форми як найважливішого елементу риторики. Він вважав, що форма мовлення має відображати зміст і передавати його з максимальною точністю та ясністю. Водночас, він вважав, що форма не повинна переважати над змістом, але має його підсилити та доповнити.

Така позиція Барбаро є типовою для гуманістичної традиції, яка розвивалася в Європі у XV – XVI століттях. Гуманісти прагнули до збереження класичної культури та літератури, але одночасно вони намагалися знайти нові форми висловлювання для передачі своїх ідей. Таким чином, риторика відіграла важливу роль у їхньому житті та діяльності, і вони розглядали її як мистецтво правильного та грамотного мовлення.

Барбаро керувався важливими принципами риторики, такими як збереження форми та змісту мовлення в єдиному цілому, а також прагнення до максимальної точності та ясності в передачі ідей. Ці принципи досі є важливими для вивчення та використання риторики в наш час.

Серед теоретичних праць з риторики в епоху Відродження на особливу увагу заслуговує «Риторика» німецького філолога **Філіпа Меланхтона (1497 – 1560 рр.)**.

Ця теоретична праця Філіпа Меланхтона, «Риторика», вважається однією з найбільш впливових праць з риторики в епоху Відродження. Філіп Меланхтон був відомий як вчений-гуманіст, педагог і релігійний діяч, а його праця з риторики демонструє його глибокі знання інтерпретації класичних теорій риторики і застосування їх до практики.

У своїй праці Меланхтон наголошував на необхідності дотримання певних принципів при використанні риторичних прийомів, зокрема, на важливості логічної структури аргументів, використанні прикладів, метафор і аналогій для підсилення ефекту риторичного впливу.

Ця праця стала популярним підручником для навчання риторики в Європі, і була перекладена на багато мов, включаючи російську мову з доповненнями в 1620 році. Вона залишається важливою джерелом для вивчення риторики в наш час і є доказом значущості риторичних знань та навичок у давній і сучасній культурі.

XV – XVI століття були періодом реформації в Церкві. Суперечки щодо документів були широко поширені. Наприклад, знаменита полеміка між **Мартіном Лютером (1469 – 1536 рр.)**, засновником Лютеранської Церкви, і **гуманістом Еразмом Роттердамським (1469 – 1536 рр.)**.

Італійські гуманісти епохи Відродження, такі як Петрарка, Боккаччо, Леонардо да Вінчі та Мікеланджело, були зацікавлені в стародавніх цивілізаціях, зокрема грецькій та римській, і звернулися до них у своїй роботі. Вони досліджували літературу, філософію, мистецтво та науку цих цивілізацій, тому їх праці містили багато посилань на класичну культуру.

Цей інтерес до стародавніх цивілізацій був зумовлений бажанням відродити та відновити класичні традиції, які були забуті та занедбані у Середньовіччі. Італійські гуманісти вважали, що класична культура була вищою за культуру їхнього часу, тому вони прагнули навчитися та засвоїти ці традиції.

У своїх працях вони підкреслювали значення гуманізму, який наголошував на значенні людини та її свободи, та вважали, що ці ідеї були втілені в класичній культурі. Італійські гуманісти величали класичну спадщину, яка їм допомогла розвиватися та стати одними з найвидатніших мислителів свого часу.

Культура Відродження характеризувалася живим поєднанням старого і нового, єдністю методу і розуму, тісним зв'язком між мистецтвом і наукою.

В Італії розквітло дипломатичне красномовство, а також мистецтво «читати між рядків», що було важливим для ефективної дипломатії. Італійські дипломати досконало володіли словом і вміли переконувати та впливати на людей, використовуючи влучні аргументи, тонкий інтелектуальний гумор та загальну ерудованість.

Показне красномовство було невід'ємною частиною культури того часу і прикрашало різноманітні урочисті події, такі як ювілеї, бенкети та церемонії. Для таких виступів говоріли спеціальним, бароковим стилем, використовуючи багато перифразів та складних риторичних конструкцій. Такий стиль був важливим елементом культури та дипломатії в Італії в ті часи.

Академічне, судове та військове красномовство також неухильно розвивалося в цей період, а світське красномовство мало сильний вплив на церковні проповіді, які ставали більш філософськими і навіть світськими.

Таким чином, Античність і Ренесанс були періодами, в яких риторика була в найбільшій пошані; в епоху Відродження риторика займала важливе місце в «антропології». Це пояснюється тим, що красномовство без мудрості та чеснот шкідливе для людини. Інакше риторика була б суто формальною, не мала б нічого спільного з істиною, мораллю чи життям загалом і не відповідала б загальнолюдським ідеалам.

4. ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО В ЄВРОПІ НОВОГО ЧАСУ

Красномовство по-справжньому розквітло через інтелектуальні суперечки, політичну боротьбу та прагнення окремих людей обґрунтувати своє право на вільне життя. У період Реформації, коли релігійні суперечки та політичні боротьби стали невід'ємною частиною життя, красномовство стало особливо важливим інструментом для досягнення своїх цілей.

Західна Церква розкололася на католицьку та протестантську частини, що спричинило гостру політичну та релігійну напруженість. Лідери різних конфесій стали

використовувати красномовство для того, щоб переконати аудиторію у своїй правоті, відстоювати свої ідеї та перемагати в боротьбі за владу.

Поряд з цим, розвиток інтелектуальної культури та освіти ставив нові виклики перед красномовцями. Наприклад, мовники мусили довести свою глибоку ерудицію та володіння різними мовами, щоб бути впливовими в суспільстві.

Красномовство стало одним із головних інструментів, якими користувалися люди для захисту своїх прав та інтересів. Воно допомагало переконати людей у правильності певних ідей, довести свою точку зору та здобути підтримку аудиторії.

Мартін Лютер (1483 – 1560 рр.), батько Реформації і професор біблійних наук, був відомий своїм підходом до релігійної освіти та підвищення рівня освіти серед протестантських проповідників. Він наполягав на тому, що проповідники повинні мати глибокі знання про Біблію та релігійні питання, а також про суспільні проблеми і політику, щоб бути ефективними у своїй місії.

Лютер вважав, що знання і освіта є ключовими для того, щоб протестантизм міг здобути популярність серед народу. Він розумів, що знання дає людям свободу від ігнорантства та помилкових ідеологій, і допомагає їм розуміти свої права і обов'язки.

Тому, Мартін Лютер підтримував створення протестантських шкіл та університетів, де молоді люди могли б отримати високу освіту та підготуватися до служіння в церкві. Він також писав багато книг та публікацій, щоб допомогти протестантським проповідникам розширити свої знання та розуміння Біблії.

У результаті, під впливом Лютера та інших релігійних лідерів Реформації, протестантські церкви стали центрами освіти та знання, які здобули великий вплив на розвиток європейської культури та освіти.

Протестантська культура вимагає вишколених ораторів. Проповідники мали бути високоосвіченими, зосередженими на донесенні ідей та переконанні публіки, а також враховувати правові аспекти своїх промов. Саме тому колега Лютера **Філіп Меланхтон (1497 – 1560 рр.)** став не лише інтелектуальною фігурою Реформації, а й автором «Риторики».

«Риторика» – це впливова праця з теорії риторики, написана німецькою мовою і видана в 1521 році. Ця книга мала значний вплив на німецьку літературу і культуру XVI століття, а також на розвиток риторичних традицій у Німеччині. «Риторика» була першою книгою Меланхтона, і вона зосереджувалася на вивченні риторики як засобу комунікації, який може бути використаний для розумного та ефективного висловлювання думок та ідей.

Меланхтон розглядав риторіку як важливий інструмент для популяризації релігійних ідей та переконань, які він вважав справжніми. Він використовував риторіку для того, щоб допомогти своїм прихильникам розуміти та висловлювати ідеї Реформації відповідним і зрозумілим чином.

Католицизм у XVII столітті породив численних видатних проповідників, які стали відомі своїми риторичними творами. Бароковий стиль, який характеризувався складністю та розкішністю мови, виявився особливо популярним серед католицьких проповідників.

Бальгазар Граціан (1601 – 1658 рр.) – іспанський єзуїт, проповідник і письменник, який став відомий завдяки своїй книзі «Артефакти душі» (El Criticón), написаної у формі алегоричної повісті. У своїй роботі Граціан використовував багатий ораторський стиль та запозичував елементи античної та ренесансної літератури.

Пьотр Скарга (1536 – 1612 рр.) – польський єзуїт, проповідник та письменник, автор численних релігійних творів, включаючи «Послання до розуміння Евангелії» (Kazania sejmowe), яке стало важливим твором польської літератури. У своїх проповідях

Скарга використовував багато риторичних фігур, включаючи метафори, алегорії та порівняння.

Обидва ці автори спиралися на риторичні техніки та традиції, щоб донести свої ідеї та переконання до своєї аудиторії. Вони використовували складні риторичні конструкції, щоб створити ефектні й запам'ятовувальні проповіді, які захоплювали своєю красою й могутністю.

Стиль їхніх риторичних творів багатий не лише на цитати зі Святого Письма, але й на приклади з язичницьких романів і міфів, а також на посилання на наукові досягнення.

Так, **Герхард Фосс (1547 – 1606 рр.)** та **Генрі Пічам (1520 – 1606 рр.)** є відомими авторами риторичних творів, які зберігаються до наших днів і є важливими джерелами для вивчення європейського риторичного досвіду того часу.

Герхард Фосс був голландським ритором і філософом, який написав кілька видатних творів з риторики, серед яких «*Риторичний коментар*» (*Rhetorica Commentarius*), «*Настанови ораторам*» (*Institutio Oratoria*), та «*Мистецтво риторики*» (*Ars Rhetorica*). У своїх творах Фосс використовує широкий спектр риторичних прийомів, включаючи класичні фігури, такі як метонімія та хіазм, та досвід ренесансної літератури. Його твори стали популярними серед риториків і філософів XVII століття, і вони були перекладені на багато мов.

Генрі Пічам був англійським юристом та риториком, автором книги «**Сад красномовства**» (**The Garden of Eloquence**), яка була видана в 1577 році. У цій книзі Пічам використовує численні приклади з класичної та ренесансної літератури, щоб допомогти читачеві зрозуміти різні риторичні прийоми. Він розглядає такі питання, як вибір слів, структура пропозицій, та ефект від риторичних прийомів на аудиторію.

Ці твори є важливими для розуміння риторичного досвіду XVII століття та їх впливу на літературу та культуру цього періоду.

В епоху Просвітництва проповідь почала втрачати своє релігійне спрямування і ставала все більше використовуватися для популяризації раціоналістичних ідей та наукових знань. Це пов'язано зі зміною в світогляді та культурному контексті того часу, коли почали поширюватися ідеї про пріоритет розуму над вірою, науку над релігією.

У німецькому протестантському богослов'ї з'явилася тенденція до заміни проповіді християнської доктрини на ліберальну філософію. Це проявлялося у відмові від класичної форми проповіді, заміні досить складних теологічних понять на простіші філософські терміни та у використанні прикладів з життя та природи замість біблійних історій.

Прикладом таких проповідників можуть бути німецькі теологи Йоханн Каспар Лаватер та Фрідріх Шлейєрмахер, які намагалися перетворити християнство на моральну філософію та наголошували на важливості особистої релігійної досвідченості. Ці ідеї стали важливим елементом формування європейського протестантства та загальної культурної сфери.

В епоху Просвітництва суспільство стало більш схильним сприймати політичні і суспільні питання як пріоритетні в порівнянні з релігійними питаннями. Це зумовлено такими історичними подіями, як Велика французька революція, що визначила зміну влади і перетворила європейську політику, а також збільшенням наукових відкриттів та інтелектуального розвитку.

У цьому контексті виникли нові форми вираження громадської думки, такі як політичні дебати та публіцистика, які змінили спосіб мислення і сприйняття громадських проблем. Ці зміни зумовили розвиток нових форм комунікації та впровадження нових ідей, що не відповідали традиційним релігійним установкам. Вплив філософії ілюструє це.

Англійський філософ **Френсіс Бекон (Francis Bacon) (1561 – 1626 pp.)**, один із засновників сучасної філософії. Він був переконаний, що риторика є важливою здатністю для того, щоб допомогти людям ефективніше і точніше висловлювати свої думки та переконувати інших у своїй точці зору.

За словами Бекона, риторика повинна вивчатися на високому рівні, оскільки вона дозволяє людям відтворювати свої думки у такий спосіб, що інші можуть зрозуміти і підтримати їх. Він вважав, що риторика повинна використовуватися не для того, щоб обманувати людей, а для того, щоб допомагати їм досягати мети та досягати спільних цілей.

У своїх працях Бекон звертав увагу на те, що риторика має бути базовою складовою освіти і що вона повинна вивчатися не тільки для того, щоб стати кращим спікером, але й для того, щоб розвивати критичне мислення та аналітичні здібності.

Для представників філософії Нового часу, зокрема для Рене Декарта (René Descartes), Баруха Спінози (Baruch Spinoza), Джона Лока (John Locke), Девіда Г'юма (David Hume) та інших, було характерним встановлення та обґрунтування методів доведення, які застосовувалися переважно в математичних науках. Цей підхід називається раціоналізмом.

Раціоналізм передбачає, що знання можна отримати через розумові процеси, які базуються на логіці та математиці. Раціоналісти вважали, що істину можна знайти через розумовий аналіз та доведення. Отже, вони переконували, що для досягнення істини необхідно доводити та обґрунтовувати свої твердження за допомогою логіки та математики.

Цей підхід до філософії став популярним в Новий час, коли вчені стали звертати більше уваги на розумову складову знань та наукових досліджень, що базуються на доказах та доведеннях. Отже, раціоналізм став характерним для філософії Нового часу, яка намагалася створити науковий підхід до філософії та знань взагалі.

Показовою в цьому плані є діяльність французького філософа **Блеза Паскаля (1623 – 1662 pp.)**. Його праця «Про геометричний розум і мистецтво переконання» (1660) є яскравим прикладом застосування геометричних методів у філософії. У цій праці Паскаль розглядав мистецтво переконання як сукупність методично вивірених процедур, що складаються з визначень термінів, аксіом і доказів, які нагадують геометричну дедукцію.

Паскаль вважав, що переконання можна досягти лише за умови виконання певних умов, таких як точність визначень, чіткість та логічна послідовність доказів. Він використовував геометричні методи, щоб показати, як ці умови можна застосувати у мистецтві переконання, і відзначав, що аналогічні методи можуть бути застосовані в інших областях, таких як філософія та наука.

Праця Паскаля є яскравим прикладом того, як філософи Нового часу використовували математичні методи у своїх дослідженнях та доводили свої твердження за допомогою логіки та доказів. Це сприяло розвитку науки та створенню нових дисциплін, таких як математична логіка та філософія науки.

До видатних теоретиків ораторського мистецтва того періоду належить **Артур Шопенгауер (1788 – 1860 pp.)**. відомий своєю творчістю в галузі філософії та літератури. У своїй праці «Елістика або мистецтво аргументації» (1830) він зосередився на аналізі різних методів аргументації та встановленні принципів логіки, які можуть бути використані для їх вдосконалення.

Шопенгауер вважав, що використання раціональних аргументів є ключовим елементом будь-якої діалогічної ситуації. У своїй праці він встановив, що раціональна аргументація повинна включати точні визначення понять, які використовуються в дискусії, а також логічну послідовність доказів. Він також визнавав, що емоційні

фактори можуть впливати на процес аргументації та підкреслював необхідність їх врахування при аналізі діалогу.

У своїй творчості Шопенгауер також звертав увагу на значення мистецтва у житті людини та вважав, що мистецтво є одним зі способів досягнення істини та розуміння світу. Він розглядав мистецтво як засіб експресії людських емоцій та почуттів, а також як засіб досягнення вищих рівнів свідомості.

Під впливом Французької революції та інших політичних подій у Європі кінця XVIII – початку XIX століття розвиток красномовства став особливо актуальним. У цей період з'явилася потреба в ефективному впливі на суспільство та урядових структур, що стимулювало розвиток красномовства як важливого засобу впливу на громадську думку.

Красномовство у цей період стало відігравати важливу роль у політичних кампаніях, громадських рухах та інших формах громадської діяльності. Воно ставало засобом не тільки мобілізації та підтримки громадськості, але й засобом впливу на урядові структури та політичні лідери.

Зростаюча роль красномовства також стимулювала розвиток його різних видів, зокрема, публіцистики, полеміки, дебатів та інших форм аргументації. Всі ці види красномовства спрямовувалися на мобілізацію та вплив на громадську думку, що робило їх особливо важливими для формування суспільної свідомості та політичного життя в цій епохі.

Демократизація життя в Західній Європі породила хвилю політичних суперечок. Французькі революційні політичні оратори XVIII століття, такі як Марат, Робесп'єр, Мірабо і Дантон, залишили свій слід в історії, озвучуючи ідеї філософів Просвітництва, таких як Вольтер, Руссо і Дідро.

Жан-Поль Марат (1743 – 1793 рр.) був відомий своїми вміннями в області політичної аргументації та риторики. Як журналіст та політичний діяч, він часто використовував свої промови та статті, щоб викликати громадський рух проти корупції та нерівності, що панували у Франції напередодні Французької революції.

У своїх промовах Марат використовував риторичні запитання, щоб підвищити емоційну напругу та залучити увагу слухачів до проблеми. Він також використовував прості та зрозумілі слова, щоб донести свої ідеї до мас.

Однією з найвідоміших робіт Марата є «Ланцюг рабства» (*Les Chaînes de l'esclavage*), опублікована в 1774 році. У цій книзі він критикує французьку монархію і абсолютизм, обговорює проблему рабства в колоніях і виступає за відмову від торгівлі рабами. Ця книга стала дуже впливовою серед французьких революціонерів, оскільки вона сприяла формуванню поглядів про свободу і права людини.

Загалом, Марат був відомий своїми радикальними поглядами і боротьбою за соціальну і політичну справедливість. Його публікації та ідеї впливали на подальший хід Французької революції та розвиток політичної думки у Європі.

Робесп'єр (1758 – 1794 рр.) – політичний оратор, юрист і державний діяч, лідер радикальних революційних сил під час Французької революції. Він був одним з найвідоміших ораторів свого часу, який привертав увагу громадськості своїми переконливими та емоційними промовами.

Робесп'єр володів здатністю переконувати та мобілізувати громадськість до боротьби за соціальну і політичну справедливість. Його промови були спрямовані на піднесення національного духу та збудження громадськості проти монархії та аристократії.

Промови Робесп'єра були переконливими та емоційними. У своїх промовах він використовував аналогії, порівняння та образи для засудження короля, що сприяло чіткому і виразному вираженню його ідей.

У другій половині XIX століття, зростання індустріалізації та модернізації в багатьох країнах призвело до збільшення вимог до ефективної комунікації. Риторика, яка є мистецтвом переконливого мовлення, стала дедалі більш важливою, особливо для політичних та бізнес-лідерів.

Одним з основних факторів, що призвели до зростання потреби в риторичі, було зростання засобів масової інформації, таких як газети та журнали. За допомогою цих засобів комунікації, ідеї та промови могли поширюватися швидше та далі, ніж будь-коли раніше. Таким чином, добре розроблена риторика стала важливим інструментом, щоб привернути увагу громадськості та впливати на її думки та поведінку.

Крім того, зростання засобів комунікації та зміни в суспільстві також привели до змін у стилі та формі мовлення. Люди стали вимагати більш прямого, зрозумілого та лаконічного мовлення, що є важливою складовою ефективною риторичі.

Можна сказати, що у другій половині XIX століття потреба в риторичі стала більш актуальною, оскільки комунікаційні вимоги зростали з розвитком індустріалізації та модернізації суспільства.

У Європі XIX століття соціальні та політичні процеси призвели до важливих реформ у всіх сферах життя. Однією з таких реформ було запровадження суду присяжних.

Суд присяжних є системою судочинства, в якій присяжні, які складаються з звичайних громадян, беруть участь у вирішенні правових питань. Це призвело до зростання ролі судового красномовства, оскільки адвокати та інші юридичні фахівці потребували високої майстерності в переконливому мовленні, щоб переконати присяжних у правильності своїх позицій.

Зростання ролі адвокатури також призвело до зростання ролі судового красномовства. Адвокати стали виступати перед судом з промовами, які мали переконати суддів та присяжних у правильності своїх позицій. Це вимагало від них високої майстерності в риторичі, яка допомагала переконати суддів у правильності своїх аргументів та отримати вигреш у справі.

Як наслідок, у другій половині XIX століття провідні судові оратори Росії, такі як Н. Карабчевський, Ф. Превако, П. Александров, С. Андрієвський та О. Коні, мали значний вплив на розвиток красномовства в Росії та в інших країнах.

Ці оратори були відомі своїми здібностями до переконливого мовлення та високим рівнем майстерності в риторичі. Вони стали популярними серед громадськості та отримали великий вплив на судову практику свого часу.

Однак, красномовство не обмежувалося лише судовими процесами. В університетах та наукових колах також стали популярними академічні оратори, такі як Т. Грановський, Д. Менделєєв, В. Крючевський і К. Тімірязєв, які отримали визнання під час відродження освіти та науки у Росії.

У цілому, вплив провідних судових та академічних ораторів на розвиток красномовства в Росії та Європі XIX століття був значним і став важливим фактором у формуванні майстерності в риторичі.

Розквіт політичного життя в Росії наприкінці XIX – на початку XX століть дійсно сприяв розвитку різноманітного політичного красномовства. Лідерами російської революції були такі відомі імена, як Керенський, Троцький та Ленін.

У цей період виникло багато політичних партій та рухів, які активно використовували красномовство для залучення підтримки. Різні ідеології та політичні програми змушували лідерів цих партій розвивати свої навички красномовства, щоб переконати людей у правильності своїх поглядів.

Інтерес до риторичі на той час був настільки великим, що у 1918 році в Петербурзі було створено Інститут «Живої Мови», який мав на меті розвивати навички говоріння

серед студентів та вчителів. Цей інститут став важливим центром навчання красномовства, де навчалися багато відомих політиків та громадських діячів.

У цілому, розвиток політичного красномовства в Росії на початку ХХ століття був наслідком складної політичної ситуації в країні, яка стимулювала інтерес до На межі ХІХ – ХХ століть можна спостерігати зниження загального рівня риторики у багатьох країнах. Це пов'язано зі змінами в суспільстві, зокрема зі зростанням впливу технологій та зміною способів спілкування, що зменшує потребу в складній красномовності.

У той же час, можна згадати про академічне красномовство, яке продовжує зростати. В академічному середовищі розвиваються нові підходи до вивчення риторики, з'являються нові технології та методи дослідження, що дозволяють відповідати на сучасні виклики.

Однак, загальне збагачення красномовства в ХХ столітті, зокрема в тоталітарних державах, було дуже обмеженим. У таких режимах красномовство використовувалося в основному як засіб пропаганди та маніпуляції масовою свідомістю, а не як інструмент розвитку людського мислення та критичного мислення.

Можна сказати, що у ХХ столітті загальне збагачення красномовства було обмеженим, але в той же час академічне красномовство продовжило свій розвиток. Сучасна риторика відображає виклики та потреби сучасного суспільства, такі як розвиток технологій та зміна способів спілкування.

У західноєвропейських країнах інтерес до риторики зріс, особливо в період після Другої світової війни. Це було пов'язано зі змінами в суспільстві, зокрема зі зростанням індивідуалізму та конкуренції між окремими людьми, політичними структурами і релігійними групами.

Розвиток риторики став важливим інструментом для позиціонування та розповсюдження ідей, для переконання громадськості в правильності певних політичних, економічних та соціальних програм. Крім того, риторика стала невід'ємною частиною бізнесу, маркетингу та реклами, допомагаючи створювати ефективні рекламні кампанії та бренди.

Також, розвиток масових комунікаційних засобів, зокрема телебачення та радіо, створив нові можливості для риторики, яка стала невід'ємною частиною медіа. Таким чином, розвиток риторики у західноєвропейських країнах відображає потребу суспільства в ефективному спілкуванні та вираженні ідей, які є важливими для розвитку індивідуальності та конкурентоспроможності.

Таким чином, антична риторика, відроджуючи кращі традиції класичного красномовства, водночас відрізняється від нього, демонструючи тим самим свої безмежні можливості та незаперечну необхідність у сучасному суспільстві.

3. ВИТОКИ ДАВНЬОУКРАЇНСЬКОГО КРАСНОМОВСТВА (КИЇВСЬКА РУСЬ)

Після того, як князь Володимир Великий прийняв християнство у 988 році, Київська Русь стала активною учасницею європейської політичної та культурної сфери. Вона швидко встановила дипломатичні зв'язки з іншими країнами, включаючи Візантію, Німеччину та Польщу. У ХІ-ХІІ століттях Київська Русь стала однією з найбільш розвинених держав Європи. Вона мала потужну армію, розвинуту культуру та господарство, та здійснювала торгівлю з різними країнами. За часів правління **Ярослава Мудрого (1019 – 1054 рр.)** Київ дійсно став міжнародним інтелектуальним і культурним центром. Ярослав Мудрий зробив багато для розвитку культури та науки в Київській Русі. Він заснував першу бібліотеку в Східній Європі, зібрав колекцію рідкісних книг, привіз до Києва численних вчених з різних країн, включаючи Візантію та Болгарію. Під

Ярославом Мудрим було засновано перші школи, де вивчалися різні науки, включаючи математику, астрономію, філософію та літературу.

Ярослав Мудрий також розширив зв'язки Київської Русі з іншими країнами, уклавши ряд міжнародних угод зі Східною та Західною Європою. Він також розвивав мистецтво та архітектуру в Києві, зокрема заснувавши **Софійський собор** – один з найвизначніших пам'яток архітектури того часу.

Узагалі, під час правління Ярослава Мудрого Київ став визнаним центром культури та науки в Східній Європі, а Ярослав сам став відомим як «Мудрий» через свої знання та розуміння важливості розвитку культури та науки в державі.

На початку праукраїнської епохи міфологічна система була ще не повністю сформована і відображала примітивний ступінь розвитку культури того часу. Проте, міфологія і релігійна система були дуже важливими складовими культури праукраїнців, і вони виявили значний вплив на розвиток української культури у майбутньому.

З прийняттям християнства на Русі відбулися значні зміни в духовності українців та їхній культурі. Однак, християнство не змінило всіх аспектів міфології та культури, а лише доповнило їх новими елементами, іноді синтезуючи їх зі старими. Наприклад, багато зі святкувань та ритуалів, що мали язичницьке коріння, були перетворені на християнські свята, такі як Різдво Христове, Великдень тощо.

Крім того, християнство стало важливим інструментом формування української літератури та мистецтва, створення яких вже не було можливим без нової християнської свідомості та символіки.

Візантійська культура та література мала значний вплив на Київську Русь. Риторика, як наука про мистецтво переконання та мовленнєвої взаємодії, була дуже важливою у тогочасному світі. Відомо, що на Київській Русі було досить багато різноманітних літературних творів, в яких застосовувалися різні риторичні прийоми та жанри, такі як ораторські промови, епістолярні твори, листи, життєписи та інші. У цілому, вплив риторики на літературу та мистецтво Київської Русі був досить значний.

Дослідники риторики виділяють два основні піджанри риторики Київської Русі – дидактичну та панегіричну, які були досить поширеними на території Київської Русі того часу. Однак, як ви зазначили, весь дискурс того часу, включаючи проповідь, викладання та практику, на практиці називався «мовою». Це свідчить про велике значення, яке приділялося риториці на Київській Русі, де мистецтво переконання та вміння говорити були надзвичайно важливими для комунікації та взаємодії людей. Таким чином, можна зробити висновок, що риторика відіграла важливу роль у формуванні культури та літератури Київської Русі.

Першим великим християнським проповідником в Київській Русі був святий **Андрій Первозваний**, один з дванадцяти апостолів Ісуса Христа. За легендою, він проповідував християнство на території, що згодом стала Києвом, і хрестив перших киян у річці Дніпро. Пізніше, у XI столітті, у Києві з'явився митрополит Іларіон, який прославився своїми проповідями та писаннями, але він не був першим християнським проповідником в Київській Русі.

Іншим великим християнським проповідником у Київській Русі був митрополит Іларіон. Митрополит Іларіон, який прийшов до Києва з Галичини, відомий своїми творами і проповідями, які були написані красномовним і барвистим мовою. Одним з його найвідоміших творів є «Слово про закон і благодать», виголошене в **1049 році** в церкві Святої Софії в Києві перед вельможами та киянами. У цьому творі митрополит Іларіон обговорює тему релігійної моралі та розповідає про значення закону і благодаті в християнському житті. «Слово про закон і благодать» вважається важливим джерелом для вивчення релігійної і культурної історії Київської Русі.

Найдавнішими відомими документами періоду Київської Русі є «Ізборники Святослава», датовані **1073 і 1076 роками**. «Ізборники Святослава» є дуже цінними пам'ятками культури Київської Русі. Це збірки різноманітних текстів, які створювалися протягом багатьох десятиліть. Перші збірки датуються кінцем XI століття і містять текстові матеріали, які стосуються різних сфер життя, таких як церковне віровчення, медицина, астрономія, магія, граматики тощо.

Збірки склалися зі статей, які були скопійовані з різних джерел, відредаговані, доповнені та систематизовані. Найбільш значущою частиною «Ізборників Святослава» є розділи, присвячені церковній духовності та релігії, зокрема тлумачення біблійних книг, молитв та церковних правил. Також у збірках є історичні матеріали, де згадується про різні події того часу, зокрема, про діяльність князів та інших видатних осіб.

Ці збірки є важливим джерелом інформації про культуру та духовність Київської Русі. Вони дають змогу краще зрозуміти, як жили та думали люди того часу, які були їхні цінності та ідеали.

Князь Володимир Мономах (1053 – 1125 рр.) крім того, що був правителем Київської Русі з 1113 року до своєї смерті в 1125 році, також

Один з найвідоміших його творів – «Повчання» – написаний у формі листа до його дітей. У ньому князь надає поради з питань життя, моралі, виховання та політики.

Крім того, Володимир Мономах залишив також молитви та листи до інших правителів свого часу. Наприклад, «Лист до князя Олега Святославича» – це лист, в якому князь висловлює свої думки з приводу політичної ситуації в Київській Русі та дає поради щодо управління державою.

Володимир Мономах також прославився як проповідник і теолог. Він залишив безліч проповідей, присвячених різним релігійним святкам, а також трактатів з теології. Його твори відображають значний рівень розвитку культури та освіти у Київській Русі у XII столітті.

Серед найвидатніших проповідників і ораторів був єпископ **Кирило Туровський (1130 – 1182 рр.)**. Він був єпископом Турова, а пізніше Мстиславля. Кирило написав багато листів, проповідей та гомілій, які збереглися до нашого часу і вважаються визначними пам'ятками культури Київської Русі.

Одна з найвідоміших його промов – «Слово про закон і благодать», написане за зразком промови Іларіона, стала популярною в середньовічній Русі та відома й до наших днів. Це промова на тему моральної поведінки та відносин людини з Богом, де висвітлюються ідеї благодаті та милосердя Бога, які відкриваються тим, хто вірить і дотримується законів Божих.

Крім того, Кирило Туровський написав промову на честь святого Олексія, збережену під назвою «Слово о положенні святого Олексія». В ній висвітлюється життєвий шлях та діяльність цього святого, який вважався покровителем бідних і незахищених.

Також Кирило Туровський написав проповідь на тему милосердя та жалості, яку назвав «Слово о милости». У ній він закликає людей проявляти милосердя та жалість до тих, хто потребує допомоги і підтримки.

Загалом, Кирило Туровський був відомим не лише своїми теологічними роздумами, а й етичними проповідями, які сприяли формуванню моральних принципів та норм у середньовічному суспільстві.

Візантійська культура та риторика сильно впливали на розвиток культури та проповідництва в Київській Русі. Принципи риторики та красномовства були запозичені з візантійської літератури та передавалися через монастирські школи. Однак, слід зазначити, що культура Київської Русі мала свої особливості та традиції, які були визначені культурними та історичними умовами. Так, наприклад, у давніх книгах

Київської Русі можна знайти не тільки біблійний стиль, але й народні прислів'я та приказки, які також використовувалися у проповідях та настановах князів.

6. УКРАЇНСЬКЕ КРАСНОМОВСТВО В XIII – XVII СТ.

Після вторгнення татаро-монголів у XIII столітті культурне життя на теренах Київської Русі значно постраждало. Були знищені багато церков, а частина ремесел і промисловості зазнала великої шкоди. Риторика та писемність теж зазнали впливу цих подій. У більшості випадків церковні проповіді стали більш простими та народними, адже більшість населення втратила можливість отримувати освіту і була мало грамотною. Також можна сказати, що після розділу Руської держави на окремі князівства, риторика різних регіонів стала місцевою та набула своїх особливостей.

Пізніше Русь прийняла монгольське іго, поступово монголи встановили своїх намісників на руських землях та здійснювали контроль над правлінням. У таких умовах розвиток культури та риторики на Русі був ускладнений і відбувався в рамках монгольських традицій та звичаїв. Правобережна Україна, а згодом і Галичина були завойовані Польсько–Литовською державою. Спочатку, лише у складі Литовського князівства, українська література слугувала культурним орієнтиром у напів'язичницькій країні. Наприклад, закони Литовського князівства XIII століття були написані староукраїнською мовою. Православ'я було широко розповсюджене в Литві. Однак після одруження литовського князя Ягайла з польською королевою Ядвігою Литва покатоличилася, а українська православна культура була витіснена.

Після укладення **Люблінської унії в 1569 році**, в результаті якої була створена Річ Посполита, католицька церква стала домінуючою релігією в Польщі та на заході України, що призвело до переслідувань православних та уніатських (греко-католицьких) церков і заборони української мови у публічному житті та освіті.

Незважаючи на це, українська культура продовжувала розвиватися, зокрема в народних піснях та літературі, а також українська мова залишалася мовою побуту та писемності в певних регіонах. У **XVI – XVII століттях** на теренах України розвивалися такі письменники та діячі, як **Іван Вишенський, Петро Скарга, Ілля Кізел, Дмитро Туптало, Іван Жолкевський** та інші. Вони здійснювали активну працю у галузі літератури, перекладали та створювали твори різних жанрів, в тому числі релігійної літератури та літератури народного героїзму. Українська культура цього періоду мала великий вплив на культуру інших народів Речі Посполитої.

Однак красномовство Київської Церкви ще довго не втрачало свого високого рівня. Одним з найяскравіших прикладів цього є «слова» **єпископа Володимирського Серапіона**. Єпископ Серапіон відомий своїми високохудожніми промовами, в яких він вміло поєднував біблійні цитати з актуальними проблемами свого часу. У своїх «словах» у Володимирі він закликав людей до об'єднання та захисту віри від татарської навали.

Проповідь Серапіона стала надзвичайно популярною, і її копії поширювалися по всій Русі. Її вважають одним з найбільш вражаючих зразків української риторики того часу. Серапіон відзначав, що християнська віра не є просто збіркою правил і обрядів, а має справжній вплив на життя людей, і що Бог відповідальний за здійснення праведних судів. Його проповідь стала символом моральної величі та сили духу, яку високо цінували в Україні та на Русі в цілому.

Монголи прагнули зберегти підкорені народи як джерело податків і військової сили, тому зазвичай не знищували населення, яке вони завойовували. Замість цього вони накладали високі податки і вимагали від відділених територій підпорядкування великому хану. У деяких випадках монголи встановлювали пряме управління через своїх намісників, але це було рідкісніше. Також варто зазначити, що християнські

вірування, зокрема **несторіанство**, були толеровані монгольськими завойовниками, оскільки ці вірування не перешкоджали підкоренню та оподаткуванню населення (церкви і монастирі не оподатковувалися). Церква і монастирі водночас залишалися однією з небагатьох інституцій, яка зберігала культурну та національну ідентичність народу.

Складніша ситуація в складі Речі Посполитої, яка рішуче налаштована на поглинання візантійських православних традицій у західну культуру. Водночас українці мають більше шансів інтегруватися в досягнення Заходу, критично їх оцінити та використати, ніж їхні північно–східні сусіди, які приречені на закріплення старих візантійських норм монгольським ігом. Усе це стосується і риторики.

Однак ситуація ускладнюється втратою цілої низки культурних штабів. Після монгольської навали Київ зазнав значних зруйнувань, а управління містом і князівством перейшло до менш значущих західних міст, таких як Львів, Хмельницький, Тернопіль та інші. З часом центральна влада перейшла до Москви, яка поступово стала найбільшим і впливовим центром Російської імперії. Це призвело до певної втрати культурного впливу Києва на інші регіони, але в той же час дозволило розвиватися новим центрам культури і науки на заході України.

Берестейська унія 1596 року була складним періодом для української церковної єдності. Ця унія передбачала приєднання частини православних українських церков до Римсько–Католицької церкви, зберігаючи при цьому їх східний обряд і традиції. Однак, це рішення розділило українське православ'я на дві групи – тих, хто прийняв унію (греко–католики), та тих, хто залишився вірним східному православ'ю (православні). Це спричинило напругу і розкол в українському суспільстві, який триває і до цього дня. В обох випадках, однак, спостерігалось прагнення зберегти давньоруські традиції і розвивати національну культуру. Ситуація ускладнюється ще й тим, що проповіді та церковну літературу пишуть люди, які шукають істину, але не завжди точно знають, де її знайти. Такою була доля **Мелетія Смотрицького (1592 – 1633 рр.)**, видатного письменника того часу, автора першої слов'янської граматики і чудової письменниці, але й людини, яка викликала багато суперечок у католицько-уніатській церкві. Він підтримував ідею церковної автономії, що було важким прогресивним кроком для тогочасної церковної ієрархії. Це призвело до того, що Смотрицький був виключений з єпископського ордену та засуджений Римом за єретичні погляди. Його твори були заборонені, а він сам помер у вигнанні. Таким чином, пошуки істини та свободи можуть призвести до того, що люди опиняться у конфлікті з владою та церковною ієрархією.

Риторика стала частиною навчальної програми в Україні в той час, коли інтенсивно формувалася національна ідентичність і гостро стояло питання про створення єдиної української держави. У той час Україна, як і інші європейські країни, починаючи з епохи Відродження, прагнула розширити діапазон самовираження особистості, а вивчення риторики було засобом підвищення інтелектуальної активності народу.

Крім того, інтелектуальне життя України ґрунтувалося на полеміці, оскільки дискусії між православ'ям і католицизмом супроводжувалися хвилями запеклих протестантів, які жорстко відстоювали свої позиції.

У XVI – XVII століттях в Україні виникали різноманітні православні братства, які займалися захистом православної віри та культури, а також забезпечували освіту і культурне життя населення. Ці братства зазвичай складалися з духовенства та мирян і діяли у різних містах і селах України.

Наприклад, **Київське братство** було засноване у **1615 році** і займалося видавничою справою, випускаючи книги, які мали велике значення для української культури та історії. **Львівське братство**, засноване у **1586 році**, було одним з найбільш відомих та впливових, оскільки діяло в умовах Польщі, де українці склали значну

частину населення. **Луцьке братство** засноване у **1608** році, також відоме своєю книгодрукарнею та виданням релігійних та культурних творів.

Братства також займалися організацією шкіл та навчанням, відкривали власні школи, де училися діти з усіх верств суспільства. Наприклад, у Львові Львівське братство відкрило гімназію, яка стала однією з найкращих у Речі Посполитій того часу. Також братства забезпечували матеріальну підтримку для бідних студентів, які не могли оплатити навчання.

Усі ці заходи, проведені православними братствами, мали велике значення для розвитку української культури та освіти в той час. Вони сприяли збереженню української мови та традицій, а також стали основою для подальшого розвитку культури.

У школах братств, особливо в ранній період їх існування, основна увага приділялася риторичі. Риторика була дуже важливим навичком для того, щоб можна було ефективно вести дискусії і доводити свої погляди до інших людей, в тому числі і до неправославних.

У той час православні українці знаходилися під тиском з боку католиків та інших конфесій, тому для того, щоб захистити свої права і віру, було необхідно мати добрі навички в мовленні та переконуванні. У школах братств навчалися не тільки українці, а й представники інших національностей, тому риторичні навички були дуже корисними в комунікації з представниками інших культур та релігій.

Однак, окрім риторики, у школах братств надавалася увага іншим предметам, зокрема, граматиці, історії, математиці та природничим наукам. Також в школах братств викладалася церковно-слов'янська мова, яка була важливою для релігійних служб та культурного життя населення.

Цікаво також відзначити, що **І. Борецький** був видатним діячем в галузі освіти директором першої в Україні Львівської братської школи. Під його керівництвом Львівська братська школа стала однією з найбільш престижних освітніх установ в країні.

Також варто згадати і про Григорія Смотрицького, який працював в Луцькій братській школі та був видатним мовознавцем, педагогом та культурним діячем. Своїм доробком він значно збагатив українську літературу та мову, а також зробив значний внесок у розвиток братської освіти на території Волині та Полісся.

Усі ці діячі разом з іншими освітянами та культурними діячами свого часу внесли вагомий внесок у розвиток братської освіти в Україні. Їхній доробок є важливим етапом в історії української освіти та культури загалом.

У XVIII столітті традиція риторики в братських школах продовжувала розвиватися. На той час було засновано багато братських шкіл, основними завданнями яких були збереження та розвиток української мови, культури та релігії.

Такі школи зазвичай знаходилися при ремісничих гільдіях і були відкриті для всіх бажаючих навчатися. Основною метою таких шкіл була підготовка молоді до служіння народу та захисту православ'я. Риторика залишалася важливим предметом в навчальних програмах цих шкіл і викладалася на високому рівні.

Значний внесок у розвиток братських шкіл XVIII століття зробили видатні діячі, такі як **Феофан Прокопович**, **Мелетій Смотрицький** та **Іван Мазепа**. Вони активно підтримували та розвивали освітню систему в Україні, а їхній внесок у розвиток української культури та освіти є важливим етапом в історії нашої країни.

Костянтин Острозький зробив величезний внесок у розвиток освіти та культури не лише на теренах України, а й на всій Східній Європі. Заснувавши Острозьку академію, він створив перший в Україні заклад вищої освіти, де викладалися не лише теологічні, а й гуманітарні науки. В академії вчилися студенти з усієї Східної Європи, а випускники академії розповсюджували свої знання та ідеї у своїх рідних краях.

Острозька Біблія, видана за сприяння К. Острозького, стала одним з найважливіших джерел для вивчення української мови, літератури та культури того часу.

Павло Алеппський, східний священик, який подорожував Україною в середині XVII століття, був дуже зацікавлений українською культурою та національною ідентичністю. Він описував українські звичаї, традиції та побут, а також звертав увагу на значення української мови для збереження національної ідентичності. Павло Алеппський навіть перекладав українські народні пісні на грецьку мову, щоб популяризувати українську культуру серед своїх грецьких співвітчизників.

У XVIII столітті в Україні відбувався процес секуляризації літератури, проте церковна риторика продовжувала залишатися важливою складовою української культури. Полеміка між різними конфесіями, філософські трактати, проповіді та інші релігійні твори продовжували бути актуальними та популярними серед населення. Також варто відзначити, що релігійна література відігравала важливу роль у формуванні ідентичності українського народу, оскільки вона допомагала зберігати традиції та культурні цінності.

У барокову епоху у риторичі з'явилася нова акцентуація на актуальні теми, такі як соціальна нерівність, зміна соціального порядку, етика поведінки та інші питання, що виникали у зв'язку зі складною соціальною та політичною ситуацією в країні. Таким чином, барокова риторика відображала не тільки релігійні, але й світські проблеми того часу. Крім того, барокова риторика відрізнялася витонченою мовою, яка застосовувала багато художніх прийомів, щоб зацікавити та захопити аудиторію. Такі елементи, як метафори, порівняння, алегорії, рими, повтори та інші, були дуже поширеними у бароковій риторичі. В цілому, барокова риторика була дуже ефектною та витонченою, але її стиль і зміст змінювалися з часом і залежали від соціальної та політичної обстановки в країні.

КИЇВСКА ШКОЛА РИТОРИКИ (XVII – XVIII СТ.)

Київський митрополит **Петро Могила** був видатною постаттю української культури XVII століття. Він заснував Києво–Могилянську колегію, яка стала однією з найвідоміших навчальних установ того часу. Колегія була спрямована на навчання молоді теології, філософії, права та риторики. Багато видатних постатей української культури, таких як Іван Виговський, Іван Сірко та Петро Конашевич-Сагайдачний, отримали свою освіту саме в цій установі. Крім того, Могила вніс значний внесок у розвиток української риторики, досліджуючи і розвиваючи поняття про владу слова та його ефективне використання.

В архівах Києва (Києво–Могилянської академії) зберігається **127 друкованих книг** і 183 рукописи, написані латинською мовою, яка на той час була поширеною у світовій науці. Багато з цих книг були надруковані на сучасному за той час обладнанні, що також свідчить про високий рівень розвитку технологій друкування на території України.

Іоанікій Галятовський (помер 1688 р.) був видатною постаттю у галузі української риторики та літератури XVII століття. Він був не лише ректором Києво–Могилянської академії, але й письменником, перекладачем та видавцем. Його праці з риторики, такі як «Слово на вшану Данила Острозького» та «Слово на перше відкриття Києво–Могилянської академії», визнані як зразки барокової літератури, а його переклади релігійних текстів з латини та грецької мов на українську, такі як «Апостол», «Євангеліє», «Часослов», стали важливим джерелом культурного життя українського народу.

Його риторична праця *«Ключ до розуміння»* стала першим друкованим конфесійним підручником, який містив кілька проповідей автора. Книга була натхненна

його просвітницькими амбіціями, спрямованими на поширення результатів сучасної науки.

Підручник «Ключ до розуміння» був дуже популярний серед православного духовенства та мав великий вплив на розвиток релігійного мислення того часу. У цій праці Іоаникій Галятовський звертав увагу на необхідність розуміння біблійних текстів в їх історичному та культурному контексті, що відкривало нові можливості для їх тлумачення та застосування у житті віруючих. Крім того, він активно використовував риторичні засоби, щоб зробити свої проповіді більш зрозумілими та запам'ятовуваними.

Риторичні праці XVII – XVIII століть дійсно зазвичай дотримувалися загальних принципів красномовства, які були відомі ще з давніх часів. Серед цих принципів можна виокремити такі як введення уваги, залучення емоцій, використання ритму та звукових ефектів тощо.

Спеціальні риторичні праці були призначені для тих, хто прагнув стати професійним мовцем, проповідником або дипломатом. У таких працях детально розглядалися техніки риторики, які дозволяли досягти максимального ефекту при виступах в різних сферах діяльності.

Прикладні риторичні праці, зазвичай, були спрямовані на навчання практичним прийомам красномовства та використанню їх у повсякденному житті. Такі праці часто містили приклади вдалої комунікації та поради щодо того, як правильно вести себе в різних життєвих ситуаціях.

Михайло Ломоносов навчався в Києво-Могилянській академії в **1730-х роках**, але він був більше пов'язаний з розвитком російської науки та літератури, ніж зі східнослов'янською риторикою. У своїх працях Ломоносов використовував класичну латинську риторику та перекладав твори давньогрецьких та римських авторів. Водночас, його праці сприяли розвитку освіти та науки в Росії та її науковій взаємодії з Європою.

Він вважав, що для досягнення успіху в будь-якій галузі необхідно мати вроджений талант, отримати грамотну освіту, вивчати і наслідувати досягнення попередників, здобувати практичний досвід і знати інші пов'язані галузі знання. Ці принципи можна застосувати і до риторики, де важливо розвивати свій талант, вчитися від попередників, набувати практичний досвід і знати пов'язані галузі знань, щоб стати успішним красномовцем.

Українське національне життя у складі Російської та Австро-Угорської імперій супроводжувалося обмеженням української мови як мови освіти, церкви і права. У Російській імперії українська мова була придушена після **Полтавської битви (1709 р.)** і була заборонена як мова писемності, офіційних документів і навіть у приватному житті. У Австро-Угорській імперії українська мова не мала офіційного статусу і була замінена німецькою мовою як мовою освіти та управління. Східній Україні російська мова майже повністю домінує.

Іван Нечуй-Левицький (1838 – 1918 рр.) був відомим українським письменником, який боровся за право українців користуватися своєю мовою в школах і в інших галузях життя. Він був активним учасником національно-визвольного руху, підтримував ідею української національної свободи та боротьби за права українського народу. У своїх творах він використовував українську мову та пропагував її використання серед народу. Українська мова того часу була пригнічена, і користування нею нерідко зустрічало опір та переслідування. Тому Іван Нечуй-Левицький підтримував українську мову як символ національної ідентичності та волі.

Відомі українські вчені **Микола Максимович та Михайло Погодін** були переконані, що українська мова є самостійною і розвиненою мовою, а не просто діалектом. Вони активно вивчали українську мову та культуру, зокрема, займалися дослідженням давньоруської та української літератури та історії. У результаті своїх

досліджень вони дійшли висновку, що українська мова є самостійним язиком зі своєю власною граматиною, лексикою та іншими особливостями. Їхні дослідження були важливим кроком у визнанні української мови як самостійної мови.

Згідно з історичним контекстом, Валуєвський циркуляр був однією з частин політики російського імперського уряду у напрямку русифікації національних меншин, включаючи українців. Цей циркуляр спричинив багато обмежень щодо використання української мови в школах, церквах та урядових установах, що призвело до її занепаду та сповільнення розвитку.

Незважаючи на це, українська мова зберегла свою самобутність та багату літературну традицію, завдяки наполегливості та зусиллям українських письменників та інтелектуалів. У другій половині XIX століття національний рух в Україні набував сили, що сприяло відродженню української культури та мови. Українські письменники та мислителі, такі як І. Франко, Л. Українка та М. Драгоманов, зробили значний внесок у розвиток української мови та літератури.

Ситуація в Західній Україні була не кращою.

Майже всі галицькі інтелектуали розмовляли вдома польською мовою. Пастори іноді проповідували польською мовою. Діти змалку вчилися за польськими книжками, тоді як рідну мову вивчали лише селяни. Однак життя також виявило кілька непересічних особистостей, які ілюстрували розвиток української національної свідомості і, певною мірою, піднесення української мови. Такі постаті, як **Іван Франко**, **Ольга Кобилянська**, **Іван Груш**, **Олександр Духнович** та інші, були популярними серед української інтелігенції Галичини та внесли вагомий внесок у розвиток української мови та культури. Таким чином, не дивно, що Галичина стала центром українського національного відродження, де прогресивна інтелігенція піднімала українську мову та культуру на новий рівень.

Пожвавлення суспільного життя в Росії та Україні після скасування кріпосного права підвищило роль риторики, особливо в галузі судового красномовства: **судова реформа в Росії 1864 року** сприяла відкриттю судів, запровадженню суду присяжних і, звичайно, безперервному розвитку судового красномовства (особливо російською мовою).

Західна Україна, якій на той час Відень надав культурно-етнічну автономію, активно пропагувала українську мову, оскільки вона не була заборонена, як це було в Російській імперії. Освічене населення Західної України було добре знайоме з німецькою та іншими європейськими мовами. Досить згадати блискучі промови Івана Франка при австрійському дворі.

Костянтин Зеленський (1835 – 1893 рр.) вважається одним з найвідоміших українських риторів XIX століття. Він був викладачем риторики та літератури в Рішельєвському ліцеї в Одесі та працював там більше 25 років. Зеленський вважав, що вивчення риторики є важливим елементом освіти, оскільки вона допомагає формувати здатність до мислення та висловлювання думок.

Крім того, Зеленський написав кілька підручників з риторики, які стали популярними серед українських студентів та школярів, і перевидавалися в XX столітті. Один з його найвідоміших підручників – «Риторика для середніх і вищих навчальних закладів» – містив багато прикладів із української літератури та культури, що допомагало підвищити інтерес до української мови та культури серед студентів. Він також був одним із засновників педагогічних курсів при Українській народній школі та ініціював створення підручників з української мови.

Таким чином, Костянтин Зеленський вніс вагомий внесок у розвиток української риторики та літератури у XIX столітті.

В Україні академічне красномовство набрало значну популярність у XIX столітті. Це було пов'язано з рухом національного відродження та боротьбою за самостійність України.

Представники цього руху, такі як Михайло Максимович, Володимир Антонович та Михайло Драгоманов, Костянтин Зеленський, прагнули не лише піднести ідеї національної свідомості, а й висловлювали думки про покращення освіти та розвитку культури в Україні. Вони використовували різноманітні риторичні прийоми та фігури, щоб привернути увагу аудиторії та переконати їх у правильності своїх ідей.

У XIX – XX століттях в Україні з'явилося багато блискучих і популярних політичних пропагандистів. Серед них багато видатних політичних діячів того часу, серед яких можна відзначити Михайла Грушевського, Михайла Драгоманова, Володимира Винниченка, Симона Петлюру, Михайла Хвильового та інших.

Михайло Грушевський був відомим українським істориком, письменником та політичним діячем, який працював над дослідженням історії України та був одним з найбільш впливових діячів у боротьбі за національну свободу.

Михайло Драгоманов був філософом, педагогом та політичним діячем, який заснував народну партію та прагнув до національної самостійності України.

Володимир Винниченко був письменником, журналістом та політичним діячем, який став одним з лідерів української революції 1917 – 1921 років.

Симон Петлюра був політичним діячем та воєначальником, який очолював Українську Народну Республіку та боровся за національну незалежність України.

Михайло Хвильовий був письменником, журналістом та літературним критиком, який активно виступав за українську культуру та мистецтво та підтримував рух за національну самостійність.

Юрист і політик **Михайло Міхновський**, який був одним з організаторів Української народної партії. Його «Програма» та «Десять заповідей» стали відомими в політичному житті. Водночас він був відомий як чудовий оратор на політичних процесах.

Іншим популярним пропагандистом, політиком і літературним критиком був **С. Єфремов**, заступник голови Центральної Ради, який широко підтримував українську національну ідеологію.

В українському судовому красномовстві XIX – XX століть також відомий **М. Карабчевський**, який розвинув свій талант у петербурзькій судовій системі.

Взагалі, треба сказати, що 20 – 30-ті роки XX століття були трагічним періодом. З одного боку, це був період розвитку української національної свідомості, розвитку інтелектуальної та художньої культури в регіоні, розквіту різних літературно-мистецьких шкіл і напрямів.

З іншого боку, це був час, коли Україну охопили жорстокі репресії та насильство з боку радянської влади, що призвело до смерті мільйонів людей від голоду, війн та політичних репресій.

Зокрема, у 1932 – 1933 роках в Україні стався **Великий Голодомор**, який був штучно спровокованим з метою придушення національної свідомості та знищення української інтелігенції та населення. У результаті цієї трагедії загинуло мільйони людей.

Також у цей період були проведені масові політичні репресії, в результаті яких були знищені тисячі українських інтелектуалів, політичних діячів, журналістів та простих громадян.

Тому період 20 – 30-х років XX століття в Україні можна охарактеризувати як період суперечливих процесів, які супроводжувалися як розвитком національної

свідомості та культури, так і трагічними наслідками репресій та насильства з боку радянської влади.

Українська риторика в другу світову війну та після неї була суттєво змінена внаслідок політичних, культурних та історичних перетворень в країні.

Протягом Другої світової війни, українські оратори та письменники, зокрема в еміграції, активно використовували риторичні прийоми для підтримки національної ідеї та боротьби проти нацистської окупації. Одним з видатних ораторів цього періоду був **лідер ОУН Степан Бандера**, який звертався до громадян з апеляціями до національної єдності та відстоювання незалежності України.

Після закінчення війни та перемоги над нацистською Німеччиною, в Україні встановився режим радянської влади, що призвело до зміни риторики. Влада активно використовувала риторичні прийоми для пропаганди комуністичних ідей та відстоювання радянської влади. Паралельно з цим українські націоналісти, які були проти комуністичного режиму, продовжували використовувати риторіку для відстоювання своїх ідей.

Після розпаду СРСР та відродження незалежної України, українська риторика знову змінилася. Оратори та письменники використовують риторіку для відстоювання національної ідеї та підтримки європейської інтеграції України.

Новітній період української історії, зокрема з початку 1990-х років, характеризується значним розвитком риторичної енергії в суспільстві. Умови справжньої багатопартійної демократії, вільна преса та інтернет-середовище стали прекрасною нагодою для політичного красномовства та розвитку дебатів як форми публічного обговорення важливих питань.

Українські політики та громадські діячі використовують риторичні прийоми для привернення уваги громадськості та переконання у своїй правоті. Відбуваються зустрічі, дебати, теледискусії, на яких учасники використовують різноманітні риторичні стратегії для досягнення своєї мети.

Значна увага приділяється також розвитку мистецтва публічного виступу та підвищенню рівня риторичної культури серед населення. В університетах та школах проводяться курси риторики та ораторського мистецтва, що дозволяє формувати вміння та навички ефективного виступу в громадськості.

Однак сьогоднішня Україна, безперечно, вступає в нову епоху, найважливішою особливістю якої є чи не найголовніший розвиток публічного мовлення, що нині є обов'язковою умовою для сучасного фахівця в усіх галузях.

7. РИТОРИКА ТА СУЧАСНІСТЬ

У ХХ столітті риторика стала більш науковою та систематичною, а її розвиток базувався на психологічних та соціологічних дослідженнях в галузі спілкування. Сучасна риторика, зокрема, використовує психологічні закони впливу на слухача, щоб здійснити ефективне спілкування з ним. Наприклад, риторики використовують емоційні аргументи та методи переконання, такі як заохочення, страх та гнів, які допомагають залучити увагу слухачів і зробити їх більш вразливими до ідеї.

Однак, логіка висловлювань залишається важливою складовою риторичного аналізу та спілкування. Використання логічних аргументів може допомогти риторичі бути більш переконливою та довести свою точку зору до слухачів. Все ж таки, риторика в сучасному розумінні – це комплексна наука про спілкування, яка поєднує в собі як психологічні, так і логічні методи переконання, для досягнення своїх цілей та ефективного впливу на аудиторію.

Засновником сучасної практичної орієнтації на комунікативний вплив на слухача є американець **Дейл Карнегі (1888 – 1955 рр.)**, який у 1912 році відкрив першу школу навчання комунікації.

Він написав книгу «Як досягти впевненості та впливу в публічних виступах» (англ. «The Quick and Easy Way to Effective Speaking»), в якій він пропонує практичні поради з розвитку риторичних навичок та публічних виступів.

У цій книзі Дейл Карнегі пропонує читачам багато корисних порад, таких як підготовка до виступу, правильне використання голосу та жестів, побудова ефективної структури промови, залучення уваги аудиторії та багато іншого. Крім того, він наводить приклади відомих публічних мовців та розкриває їхні методи та прийоми.

Ці ідеї Карнегі згодом були перейняті та розвинуті представниками різних дисциплін.

Можна сказати, що Дейл Карнегі вніс вагомий внесок в сучасну практичну риторику. Він показав, що спілкування є процесом, який можна вивчати та вдосконалювати, а знання певних правил та законів комунікації допомагає зробити його більш ефективним та продуктивним.

Дейл Карнегі також розробив методiku навчання дорослих людей ефективного впливу мови, включаючи розвиток риторичних навичок, підвищення рівня впевненості та ефективності в публічних виступах. Його книги стали досить популярними серед людей, які бажають покращити свої комунікаційні навички та стати більш впевненими в публічних виступах. Тому можна стверджувати, що Дейл Карнегі є визнаним експертом у галузі риторики та комунікації.

Найголовніше, що зробив Карнегі, – навчив людей думати про своє спілкування і показав, як покращення своєї вербальної поведінки може привести до успіху.

Поль Л. Сопер (1903 – 1999 рр.) був відомим американським дослідником у галузі риторики, який зробив вагомий внесок у розвиток цієї науки.

«Основи красномовства» – це одна з його найбільш відомих праць, де він намагався створити систему, яка допомогла б говорити і переконувати людей більш ефективно. У книзі він описує різні аспекти красномовства, включаючи структуру риторичного виступу, використання емоцій, важливість використання переконливих аргументів та багато іншого.

«Основи красномовства» була перекладена на багато мов, включаючи російську. Перше російське видання було опубліковано в 1958 році, а друге – у 1992 році.

Загалом, праці Поля Л. Сопера досі вважаються дуже важливими в галузі риторики, а його внесок у розвиток цієї науки залишається значним.

Однією з головних переваг його книги «Основи красномовства» є те, що вона містить багато конкретних порад і прикладів, які можуть допомогти людям стати кращими ораторами та переконливішими спікерами.

Ця книга дійсно має виключно практичний характер, що відрізняє її від більшості інших підручників з риторики, які можуть бути більш теоретичними або академічними. Приклади промов сучасних ораторів дозволяють читачам побачити, які практичні методики використовують професійні оратори для підвищення ефективності своїх виступів.

Неориторика (нова риторика) – це підхід до риторики, який з'явився у ХХ столітті і відрізняється від класичної риторики, що розвивалася в давнину і середньовіччя. Він був започаткований **Раймондом Бартом, Хаймом Перельманом і Людвігом Вітгенштейном**, іноді його називають «новою риторикою».

Неориторика відрізняється від класичної риторики в першу чергу тим, що вона наголошує на використанні аргументів, які базуються на реальних фактах і знаннях, а не на емоціях або авторитеті. Вона ставить перед собою завдання підвищити ефективність

мовлення через ретельну підготовку до виступів і використання аргументів, що будуть переконливими для аудиторії.

Неориторика є важливою складовою сучасної комунікації, так як вона дозволяє ефективніше і конструктивніше спілкуватися з іншими людьми, незалежно від того, чи йдеться про повсякденне спілкування або про професійну діяльність.

У новій риторичі, яка акцентується на аналізі текстів і способах впливу на аудиторію, може відбутися зміщення уваги від «що сказати» до «як сказати». Це означає, що ефективність комунікації стає центральним аспектом, а необхідність передавати об'єктивну істину може знаходитися на другому плані.

Аксіологія, або вчення про цінності, важлива для розуміння етичної позиції оратора в риторичі. У класичній аксіології вважається, що істинність і об'єктивність є основними цінностями, які повинні керувати комунікацією. Однак, у філологічній риторичі ідея істини може бути сприйнята більш суб'єктивно. Аксіологічний підхід у цьому контексті наголошує на тому, які цінності, переконання, ідеології виражаються через мовлення та впливають на сприйняття тексту.

Враховуючи аксіологію, філологічна риторика розглядає етичні аспекти комунікації, такі як чесність та моральність. Оратор, використовуючи нову риторичу, повинен усвідомлювати свої цінності, а також враховувати цінності та потреби своєї аудиторії.

Риторика сьогодні може розглядатися як відгалуження семіотики, оскільки вона вивчає системи знаків та їх використання для передачі інформації в мовленні.

Напрями оновлення риторичи, які згадуються у запиті, можна розглядати як частину цього процесу. Вивчення оптимальної побудови тексту є важливим аспектом сучасної риторичи, оскільки добре побудований текст здатний передати інформацію ефективно та переконливо. Риторика також вивчає функціонування мовлення в різних сферах, наприклад, в політиці, науковій спільноті, мас-медіа тощо.

Стилістичні системи є ще одним важливим аспектом риторичи, оскільки риторичні прийоми можуть використовуватися для підсилення ефекту тексту та досягнення бажаного ефекту на аудиторії. У цьому контексті, риторика може використовуватися як інструмент для розвитку комунікативних навичок та ефективної спілкування в різних сферах життя.

Нова риторика орієнтується на ефективну передачу інформації та переконань шляхом застосування комунікативних стратегій та технік. Вона прагне використовувати науково обґрунтовані методи для досягнення максимальної ефективності в процесі комунікації.

Метою нової риторичи є створення сприятливих умов для взаємодії між співрозмовниками та досягнення спільних цілей, побудованих на основі взаєморозуміння та довіри. Вона акцентує увагу на використанні не лише логічних аргументів, а й емоційних та етичних аспектів, що дозволяє досягати кращих результатів у переконанні аудиторії.

Нова риторика також прагне забезпечити відкритість та демократичність у комунікації, де кожен може висловити свої думки та ідеї. Вона допомагає зрозуміти, які фактори впливають на комунікацію та як можна використовувати ці знання, щоб забезпечити ефективну взаємодію між людьми.

У неориторичі, як і в традиційній риторичі, виділяються кілька етапів, які допомагають розробити ефективний та переконливий текст промови.

Перший етап – підготовка – передбачає опрацювання теми промови, збір матеріалу та глибоке вивчення теми. Це дозволяє автору промови бути добре підготовленим та компетентним у відповідній сфері.

Другий етап – організація матеріалу – передбачає створення плану промови, який допомагає впорядкувати інформацію та логічно побудувати текст. Цей етап дозволяє автору промови структурувати свої ідеї та довести їх до аудиторії в чіткій та зрозумілій спосіб.

Третій етап – ретельне мовне планування тексту – передбачає розробку тексту промови з урахуванням стилістичних та риторичних прийомів, які допоможуть досягти бажаного ефекту на аудиторії. Цей етап дозволяє автору промови підібрати найкращі слова та фрази для передачі своїх ідей та переконань.

Усі ці етапи допомагають автору створити ефективний та переконливий текст промови, який буде ефективним засобом комунікації з аудиторією.

Неориторика дозволяє застосовувати нові наукові підходи до комунікації в різних сферах життєдіяльності людини. Наприклад, в діловому спілкуванні застосування неориторики може допомогти в ефективному взаєморозумінні між партнерами, у побутовому спілкуванні – у побудові взаємовідносин з різними людьми, в професійній діяльності – у досягненні мети завдяки вмінню переконувати та впливати на людей.

Також застосування неориторики у внутрішньому мовленні може допомогти людині більш ясно сформулювати свої думки, зрозуміти свої бажання та потреби, а також розібратися в своїх почуттях та емоціях. У цьому випадку, неориторика може бути корисною для самопізнання та саморозвитку людини.

Риторика сьогодні є однією з найбільш активно розвиваються галузей наукового дослідження і викладання, і це пов'язано з тим, що вміння ефективно спілкуватись та переконувати стає все більш важливим у сучасному світі. Риторичні знання та навички потрібні не тільки для успішної ділової та професійної діяльності, але й у повсякденному житті, у політиці, медіа та соціальних мережах. Тому вивчення риторики стає все більш актуальним і важливим для людей усіх професій та сфер діяльності.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ.

1. Яка причина виникнення, формування та набуття найвищого розвитку красномовства саме в Давній Греції?
2. Які фактори призвели до того, що Аристотеля вважають автором наукової риторики?
3. Яке впливові значення мала Церква у формуванні середньовічної культури в Європі? Як це вплинуло на розвиток риторики?
4. Що означають терміни «гомилетика» та «патристика»?
5. Які внески у риторіку зробили учасники Каппадокійського гуртка?
6. Що представляла собою латинська (університетська) проповідь?
7. Які форми красномовства переважали в епоху Ренесансу?
8. Яка загальна характеристика протестантського красномовства?
9. Яку роль відіграло християнство у формуванні культури Київської Русі?
10. Яку функцію виконував жанр «слова» в літературі київського періоду?
11. В чому полягає риторична природа жанру «життя»?
12. Які найвідоміші ритори Київського періоду та які їхні основні твори?
13. Як розвивалася церковна риторика у XVI – XVIII столітті?
14. Що розуміється під терміном «неориторика»? У чому її відмінність від класичної риторики?

ТЕМА 3. ВИДИ, ЖАНРИ КРАСНОМОВСТВА ТА СФЕРИ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ

ПЛАН

1. Види публічних виступів.
2. Академічне красномовство.
Форми діалогу зі слухачами.
3. Політичне красномовство.
4. Судове (юридичне) красномовство.
5. Церковне красномовство.
6. Суспільно-побутового красномовства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 264 с.
3. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. друге вид., стер. Київ: Вища осв., 2006. 311 с.
4. Сагач Г.М. Золотослів: навчальний посібник Київ : Райдуга, 1993. 378 с.
5. Поль Сопер. Основы искусства речи; пер. с англ. Москва: Яхтсмен, 1995. 416 с.
6. Томан І. Мистецтво говорити / 2-е вид. Київ: Політвидав України, 1989. 293 с.
7. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.

ВИДИ ПУБЛІЧНИХ ВИСТУПІВ

Предметом вивчення риторики є публічне монологічне мовлення. Риторика є наукою про мистецтво ефективного викладу думок і ідей у формі мовлення. Одним із головних видів мовлення, що вивчається в риториці, є публічне монологічне мовлення, коли одна людина говорить перед аудиторією. Риторика досліджує різні аспекти публічного мовлення, такі як структура та логіка висловлювання, використання мовних засобів та риторичних прийомів для досягнення ефекту на аудиторію, вміння зберігати контакт з аудиторією та інші. При цьому риторика не обмежується тільки публічним мовленням, але також досліджує інші види мовленнєвої діяльності, наприклад, діалогічне мовлення та писемне мовлення.

Публічний виступ є особливим жанром мовленнєвої діяльності, який вимагає від викладачів, політиків, бізнесменів та інших промовців вміння ефективно спілкуватися з аудиторією. Основним метою публічного виступу є передача інформації, переконання слухачів в правильності певної ідеї, вплив на їхню думку та поведінку.

Публічний виступ відрізняється від інших видів мовлення своєю місцевою і часовою детермінованістю, оскільки він проводиться відкрито для великої аудиторії, зазвичай у певному місці та часі. Крім того, він характеризується певною структурою, яка передбачає наявність вступу, основної частини та висновку.

Однією з найважливіших ознак публічного виступу є комунікативна мета, тобто відкритість та націленість на взаємодію з аудиторією. Крім того, він характеризується емоційністю, яка може бути засобом залучення уваги та формування позитивного ставлення до промовця та його ідеї. Важливим елементом публічного виступу є вміння використовувати мовні та немовні засоби комунікації, такі як міміка, жести та голосова інтонація.

Взагалі, публічний виступ є складним жанром мовлення, в якому варто вміти поєднувати наукові знання, етичні та культурні норми, мовні та немовні засоби комунікації для досягнення мети та отримання бажаного результату від аудиторії.

У класичній риториці виділяють п'ять ключових видів красномовства: **академічне, політичне, юридичне (судове), церковне та суспільно-побутове**. Робилися також спроби виділити до десяти видів: соціально-політичне, академічне, судове, соціально-побутове, дипломатичне, військове, лекційне, торговельне, церковно-богословське та дискусійне.

2. АКАДЕМІЧНЕ КРАСНОМОВСТВО

Академічне красномовство (також відоме як буржуазне красномовство, академічний елегантизм або мовний фетишизм) – це використання складних або розкішних слів, фраз та стилістичних засобів в мовленні з метою підкреслення своєї ерудиції або елегантності.

Академічне красномовство може бути використане з метою враження аудиторії, підвищення авторитету або статусу, або ж для зміни змісту повідомлення з метою зробити його більш запам'ятовувальним. Проте, використання складних та незрозумілих термінів та фраз може мати негативний ефект на розуміння повідомлення або зробити його незрозумілим для аудиторії, що не має відповідної ерудиції або фахових знань.

Воно характеризується високим рівнем мовної культури та вмінням точно та переконливо висловлювати свої думки. Цей вид красномовства часто пов'язується з академічними дослідженнями, викладанням наукових матеріалів та презентаціями наукових результатів.

Академічні красномовці (ритори) мають багато знань про свою тему та можуть досить легко пояснити складні концепції своїм слухачам. Вони володіють високим рівнем мовної культури та знають, як правильно користуватися мовою, щоб бути зрозумілим та переконливим.

Для досягнення успіху в академічному красномовстві потрібно мати глибокі знання про тему, вміти досліджувати та аналізувати інформацію, а також володіти мовними навичками для висловлювання своїх думок в переконливий та зрозумілий спосіб.

Слово «академія» походить від грецького «**Akademia**», це була назва саду, що належав міфічному герою **Академу**. У цьому саду згодом заснував свою філософську школу Платон, і тому слово «академія» також використовувалося для позначення цієї школи.

З часом термін «академія» набув більш загального значення і став вживатися для позначення будь-якої навчальної установи, де здійснюється підготовка студентів у різних галузях знань. Сьогодні в більшості країн світу слово «академія» використовується для позначення вищих навчальних закладів, що надають вищу освіту.

На початку свого існування Академія в Афінах була досить невимушеною. Платон, засновник школи, використовував діалогову форму для викладу своїх ідей і часто вести розмови зі своїми учнями на громадських місцях. Також він заохочував учнів до висловлення своїх думок та обговорення різних питань.

Проте з часом структура і підхід до викладу в Академії змінилися. У IV – V століттях до нашої ери стали установлюватися типові лекції, де викладач ставив перед собою завдання передати свої знання учням, а учні слухали і записували. Красномовство стало важливою складовою процесу навчання, і учителі активно навчали учнів складати та виголошувати різноманітні промови.

Таким чином, з часом Академія стала більш формалізованою та регламентованою, а викладання стало більш одностороннім. Однак ці зміни не вплинули на те, що Академія залишалася центром філософських дискусій та розмов.

У середньовічних університетах Європи академічне красномовство розвивалося в межах схоластики, яка була домінуючим напрямом філософії та теології у той період. Схоластика була спрямована на розумове пізнання Бога та світу через логічний аналіз та дедукцію.

Академічне красномовство (елоквенція) відіграло важливу роль у середньовічному університетському житті, оскільки воно було необхідною навичкою для викладання викладачів, щоб переконати студентів у своїй точці зору та доводити правильність своїх думок.

Особливого розквіту академічне красномовство набуло в післяренесансний період, коли наука, звільнившись від схоластичних моделей. Академічна риторика стала важливим інструментом для передачі наукової інформації, допомагаючи вченим ефективно викладати свої ідеї і дослідження. Вона стала більш технічною та науковою, що відображалось в підходах до її вивчення.

Вищі і середні навчальні заклади почали вивчати риторіку як окрему дисципліну, що сприяло підвищенню рівня мовленнєвої компетенції серед студентів. Учені також зосередилися на дослідженні академічного красномовства як засобу впливу на аудиторію. Вони вивчали, як використовувати різні риторичні стратегії, щоб переконати аудиторію у своїй точці зору.

Одним з найважливіших аспектів розвитку академічної риторики в цей період було поширення знань через наукові журнали та видання. Це сприяло підвищенню рівня розвитку науки та дозволило вченим з усього світу обмінюватись своїми дослідженнями та ідеями.

У цілому, розвиток академічної риторики в післяренесансний період відіграв важливу роль у науковому розвитку та вплинув на спосіб, яким учені представляють свої дослідження та ідеї.

У **Острозькій школі**, заснованій у **XVI столітті**, досить швидко стали розвиватися наукові дослідження в галузі філософії, теології та літератури. Зокрема, у школі працювали видатні діячі раннього Відродження, такі як **Іван Федоров**, **Петро Могила** та інші.

У **Києво-Могилянській Академії**, заснованій у **XVII столітті**, також розвивалася наукова діяльність, зокрема в галузі філософії, богослов'я та історії. Академія мала величезний вплив на розвиток української інтелектуальної культури та духовності.

Проте, не можна ігнорувати той факт, що в українській інтелектуальній традиції були відчутні впливи схоластики, яка була характерна для середньовічної європейської культури. Схоластика сприймала розум як головне джерело знання, а логічний аналіз був основою її методології.

У будь-якому випадку, академічне красномовство в Україні зароджувалося від таких видатних центрів науки та освіти, як Острозька школа та Києво-Могилянська Академія. Ці інституції стали підґрунтям для подальшого розвитку української науки та культури.

Пізніше академічне красномовство розвивалося в стінах кількох університетів (Київського, Львівського, Харківського та ін.).

Однак, Українська мова як академічна мова набула статусу лише в XX столітті, після того, як Україна стала незалежною державою. Протягом попередніх століть українська мова була піддана різним впливам та переслідуванням, що значно ускладнювало її розвиток та використання в академічному середовищі.

У XIX столітті українська мова була відчутно знижена у своєму статусі через політику російської імперії, яка домінувала в Україні в той час. Російська мова визнавалась офіційною мовою влади, а українська мова була обмежена у використанні в університетах та інших академічних закладах.

У XX столітті з'явилися спроби відродження української мови та культури, що сприяло її використанню в академічному середовищі. Українська мова стала офіційною мовою в Україні після отримання незалежності в 1991 році. З того часу українська мова поступово набуває все більшого значення в академічному середовищі.

Видатними представниками української академічної мови є **Михайло Максимович, Михайло Костомаров та Володимир Ярмаков.**

Михайло Максимович (1864 – 1921 рр.) був українським мовознавцем, літературознавцем, етнографом та істориком, який займався дослідженням української мови, фольклору, історії та культури. Він був одним з найвідоміших українських науковців свого часу та засновником Київського університету.

Михайло Костомаров (1817 – 1885 рр.) був українським істориком, письменником та громадським діячем, який займався дослідженням історії України та української мови. Він був засновником Товариства історії та старожитностей Руських та зіграв важливу роль у відродженні української національної свідомості.

Володимир Ярмаков (1884 – 1952 рр.) був українським мовознавцем та літературознавцем, який займався дослідженням української мови та літератури. Він був засновником Української мовної спілки та співавтором першого українського правопису.

Усі вони зробили вагомий внесок у розвиток української мови та культури, і їхні праці є джерелом інформації для сучасних дослідників у цих галузях.

Академічне красномовство – це мистецтво ефективною і переконливою комунікації наукових ідей та досліджень. Основними рисами академічного красномовства є:

1. *Компетентність.* Академічні мовці володіють експертним знанням у своїй області досліджень, що дозволяє їм використовувати точну і науково обґрунтовану інформацію для підтримки своїх аргументів.

2. *Логічність.* Академічні мовці використовують логічні механізми, такі як індукція та дедукція, для розвитку аргументів та переконливої презентації своїх досліджень.

3. *Використання доказів.* Академічні мовці засновують свої думки на доказах, таких як статистика, емпіричні дані, результати експериментів та наукові дослідження.

4. *Надійність.* Академічні мовці демонструють надійність та довіру, вказуючи на джерела своїх даних, цитуючи авторитетні джерела та проводячи належну перевірку фактів та даних.

5. *Контекстуалізація.* Академічні мовці розуміють важливість контексту та здатні пристосовуватись до своїх аудиторій, використовуючи різні мовні прийоми та стилі залежно від потреб та очікувань своїх слухачів або читачів.

6. *Нейтралітет.* Академічні мовці уникають емоційних висловлювань та перебільшення, і замість цього пропонують аргументи на основі фактів та даних.

7. *Чіткість.* Академічні мовці використовують прості, зрозумілість.

Дуже важливо, щоб результати наукових досліджень були доступні для широкої громадськості, а не тільки для експертів у відповідній області. Наприклад, якщо дослідження проводилося в рамках біології, то результати можна адаптувати до поняттів, які розуміють школярі або студенти, які не мають експертного знання у цій галузі. Це можна зробити, використовуючи просту мову, візуалізацію даних, анімації та інші засоби, щоб допомогти роз'яснити складні концепції та ідеї.

Наприклад, візуалізація даних може включати в себе використання діаграм, графіків та карт, щоб показати взаємозв'язки між різними елементами дослідження. Анімації можуть бути використані, щоб допомогти пояснити процеси, які важко зобразити на папері.

У цьому випадку, важливо знайти баланс між точністю та простотою, щоб дослідження було доступним і зрозумілим для широкої аудиторії. Це допоможе залучити більше людей до вивчення науки та сприятиме більшому розумінню та оцінці значущості наукових досліджень.

Міждисциплінарні зв'язки дуже важливі для розвитку науки та відкриття нових знань. Кожна наукова галузь пов'язана з іншими науковими дисциплінами, і взаємодія між ними може привести до нових відкриттів та знань, які неможливо було б отримати, працюючи лише у межах однієї галузі.

Хороший викладач, який розуміє міждисциплінарні зв'язки, може доповнити свій виступ інформацією з інших галузей знань.

До складу жанрів академічного мовлення включають наукові доповіді, академічні лекції (університетські та шкільні), реферати, семінарські виступи, науково-популярні (публічні) лекції та дебати. Наукові доповіді та академічні лекції зазвичай виступають на конференціях, симпозіумах та інших наукових заходах, а також університетських та шкільних аудиторіях. Реферати та семінарські виступи є звичайними формами навчальної діяльності в школах та вищих навчальних закладах. Науково-популярні лекції та дебати можуть бути виступами відомих вчених, спрямованими на широку аудиторію, яка цікавиться наукою та технологіями. Всі ці жанри академічного мовлення мають спільну мету – передати наукову інформацію.

Лекція є основним жанром академічного монологічного мовлення.

Цей жанр має на меті передачу знань та інформації в аудиторії, яка може бути складена зі студентів, науковців, фахівців та інших зацікавлених осіб.

Лекція – це вид монологічного мовлення, який часто використовується в академічній риторичі. Лекція зазвичай передбачає теоретичний розгляд певної проблеми, концепції або наукового питання та може включати в себе розгляд різних досліджень та прикладів.

Під час лекції лектор зазвичай виступає перед аудиторією з використанням різних методів передачі інформації, таких як використання слайдів, ілюстрацій, схем, діаграм та інших візуальних засобів. Метою лекції є передача знань та розвиток інтелектуальної культури слухачів.

У академічній риторичі лекція використовується як засіб формування та розвитку наукових знань, а також як засіб передачі нових досліджень та відкриттів. Лектор повинен бути добре підготовлений та мати високий рівень кваліфікації з теми, яку він викладає.

Лекції можуть мати різні формати та цілі. Вони можуть бути формальними та неформальними, інтерактивними та неінтерактивними, спрямованими на передачу загальної інформації або на більш детальне обговорення конкретної теми. Зазвичай, лекції мають тривалість від 30 хвилин до 2 годин.

Під час лекції викладач або експерт надає інформацію з відповідної теми, пояснює складні концепції та терміни, надає приклади та ілюстрації. Слухачі можуть взаємодіяти з викладачем через питання та відповіді, а також через дискусії та обговорення. Лекції часто використовуються в навчальних програмах для передачі основної інформації з певної теми та підготовки студентів до подальшого вивчення матеріалу.

Лекції є важливим жанром академічного мовлення, який дозволяє передавати знання та інформацію студентам та іншим слухачам. Цей жанр мовлення має різні формати, а саме: це може бути розмова один на один, малий семінар або великий курс

для багатьох людей. Лекції можуть також бути читанням публічної лекції, аудіовізуальної презентації, відеозапису або вебінару.

Лектори можуть бути науковцями, викладачами, професіоналами у своїй галузі або іншими експертами з досвідом у певній області знань. Вони використовують різні техніки, такі як презентації, демонстрації, ілюстрації та інші інструменти, щоб передати свої знання аудиторії.

У лекції зазвичай викладається інформація про певну тему, іноді включаючи історію, теорії, дослідження, практичні приклади та інші матеріали. Лекції можуть також бути використані для спільного дослідження та обговорення нових ідей, концепцій і проблем. Лекції можуть відрізнятися за своїм стилем, формою та змістом, але вони завжди мають на меті передачу знань та інформації.

У XIX столітті університетські лекції були дуже популярними. У багатьох країнах Європи та Північної Америки університети надавали безкоштовне вище навчання, тому багато людей, які не мали можливості отримати освіту іншими способами, відвідували лекції. Наукові дослідження розвивалися дуже швидко, тому викладачі та професори були великим джерелом нової інформації та знань. Багато з них стали відомими поза університетом завдяки своїм дослідженням та викладацькій діяльності.

У другій половині XIX століття з'явилися науково-популярні видання та лекції, які стали все більш популярними серед широкої аудиторії. Це було пов'язано зі зростанням інтересу до науки та техніки, а також з розвитком видавництва та засобів масової інформації.

У XX столітті науково-популярні лекції стали дуже популярними серед широкої аудиторії, оскільки багато людей відчували потребу у нових знаннях та інформації про наукові дослідження. Сьогодні науково-популярні лекції продовжують приваблювати багато людей, оскільки вони дають можливість зрозуміти складні наукові та технічні питання у доступній формі.

Використання різних форм діалогу зі слухачами може допомогти викладачам забезпечити більш ефективне засвоєння матеріалу та сприяти активному залученню студентів до навчального процесу.

Колоквіум – це форма діалогу, в якій студенти можуть задавати питання викладачеві про матеріал, що вивчається, та обговорювати питання з іншими студентами.

Дискусія – це форма діалогу, в якій студенти можуть дискутувати про певну тему та виражати свої погляди на неї.

Диспут – це форма діалогу, в якій дві команди студентів представляють різні погляди на певну проблему та дебатують одна з одною.

Усна рецензія – це форма діалогу, в якій студенти можуть висловлювати свої думки про певний текст, лекцію або презентацію.

Обговорення – це форма діалогу, в якій студенти можуть обговорювати певну тему, висловлювати свої погляди на неї та ділитися досвідом.

Кожна з цих форм діалогу може бути корисною для викладачів та студентів, оскільки допомагає активізувати навчальний процес та розвивати навички спілкування та аргументації.

Деякі з цих жанрів мають схожість з письмовою формою, тому ритор повинен використовувати слова, щоб передати свої думки та ідеї, а не рухи тіла або міміку. Це означає, що він повинен бути особливо уважним до свого вибору слів, граматики та стилю, щоб його повідомлення було чітким та зрозумілим для читачів.

Багато з жанрів, що використовуються в усній комунікації, також мають письмові аналоги, які можуть використовуватися в різних контекстах.

Наприклад, наукова доповідь – це усний виступ, що містить результати досліджень, які були проведені. Щоб поділитися цими результатами з іншими, їх можна представити у вигляді статті, яку можна опублікувати у науковому журналі.

Наукова стаття – це наукове дослідження, результати якого були описані та опубліковані в спеціалізованому науковому журналі або іншому виданні, що присвячене науці.

Наукова стаття зазвичай складається з таких розділів:

1. Вступ, де описується мета дослідження та його значення для науки.
2. Обґрунтування гіпотези, яку досліджували.
3. Опис методів, що використовувались у дослідженні, та характеристика досліджуваної групи або об'єкту.
4. Результати дослідження.
5. Дискусія результатів дослідження та їх значення для науки.
6. Висновки, у яких підводяться підсумки дослідження та вказується на можливості для подальшого дослідження даної теми.

Наукова стаття має на меті публікацію нових наукових знань, а також їх перевірку та обговорення в науковій спільноті. Такі статті використовуються в дослідженнях, навчанні та для розвитку науки в цілому.

Усна рецензія – це виступ, в якому оцінюються твори або презентації. Цей жанр можна перетворити на письмову форму – письмову рецензію, яка містить детальний аналіз твору або презентації та оцінку їх якості.

Письмова рецензія – це текстовий документ, в якому автор висловлює свою думку про твір, який він аналізує. Цей твір може бути книгою, фільмом, науковою роботою, мистецьким твором або іншим видом твору.

У письмовій рецензії автор зазвичай розкриває такі аспекти твору, як його зміст, стиль, художня цінність, психологічна глибина персонажів тощо. Також автор може висловити свою думку про те, наскільки він задоволений твором, його переваги та недоліки, а також рекомендувати його для читання або перегляду.

Письмова рецензія може мати різні форми та стилі написання. Вона може бути об'єктивною, коли автор намагається аналізувати твір без власних емоцій та підкреслювати його переваги та недоліки. Або суб'єктивною, коли автор виражає свої власні емоції та думки про твір.

Письмова рецензія є важливим інструментом для культурної та наукової спільноти. Вона допомагає відзначити нові твори та авторів, підвищує зацікавленість громадськості до культурного життя та вносить свій вклад у розвиток культури і мистецтва.

Інші приклади таких жанрів можуть включати лекції та курси, які можуть бути перетворені на підручники або навчальні матеріали, а також дискусії, які можуть бути перетворені на дебати або письмові статті, які містять аргументи та контраргументи.

З іншого боку, в аудиторії спікери можуть використовувати різні способи впливу на аудиторію, в тому числі й акторські прийоми.

У західних навчальних закладах акцент змістився на самостійні види діяльності.

Цей підхід до викладання і навчання є досить популярним у багатьох країнах світу, оскільки він дає можливість студентам і учням більше активно брати участь у процесі навчання та розвивати свої навички самостійної роботи.

Лекції все ще можуть залишатися важливою складовою навчання, але тепер їх зазвичай використовують для введення у тему, надання базових знань та дослідження деяких аспектів питання. Учні та студенти потім мають можливість розширити свої знання та розвинути свої навички, беручи участь у консультаціях, колоквиумах та семінарах.

Такі форми навчання дають можливість більше заангажуватися у процесі навчання, відчувати більшу відповідальність та активніше долучатися до роботи в групах. Крім того, такий підхід дозволяє більш ефективно контролювати засвоєння знань студентами та учнями, оскільки дозволяє перевіряти не тільки їх знання, а й здатність застосовувати їх на практиці.

Зрештою, монологи, які не породжують зворотного зв'язку, свідчать про занепад системи в цілому.

Форми взаємодії з аудиторією, такі як питання–відповідь, дискусії, групові роботи та інтерактивні вправи, дозволяють отримати зворотний зв'язок та підтримують активну участь аудиторії. Це допомагає зрозуміти потреби, думки та погляди аудиторії, що в свою чергу дозволяє покращити ефективність комунікації та досягнення поставлених цілей. Тому, форми взаємодії з аудиторією є важливим елементом комунікації та допомагають уникнути занепаду системи в цілому.

Семинарські доповіді, практичні вправи, дискусії та дебати є важливими елементами навчального процесу. Вони допомагають студентам розвивати критичне мислення, аналітичні навички та здатність до самостійної роботи.

Опрацювання наукової літератури та посилання на авторитети є важливою частиною цих активностей. Це допомагає студентам не лише збільшити свої знання з певної теми, а й вчитися аргументувати свої погляди на основі наукових даних та доводів.

Окрім цього, рекомендована наукова література є важливим джерелом інформації для студентів. Вона допомагає їм розвивати свої навички пошуку, оцінки та використання інформації. Крім того, посилання на авторитетні джерела допомагає забезпечити наукову обґрунтованість доповідей та аргументів студентів.

Опрацювання наукової літератури та посилання на авторитети є необхідним елементом навчального процесу, що допомагає студентам розвивати свої знання та навички, а також вчитися аргументувати свої погляди на основі наукових даних та доводів.

Наукові дискусії повинні ґрунтуватися на етичних принципах. Взаємне поважання та толерантність до інших думок допомагає створити атмосферу відкритості і сприяє ефективній дискусії.

Приниження чи висміювання опонента неприпустимі в будь-якій дискусії, оскільки це може призвести до погіршення взаємин та перешкодити досягненню мети дискусії. Культура наукової дискусії передбачає обговорення аргументів, тез та ідей на науковій основі, не вдаючись до особистих нападів на опонентів.

У кінцевому підсумку, етичні принципи сприяють розвитку культури дискусії та наукової спільноти в цілому. Як віртуальний асистент, я завжди готовий допомогти вам з відповідями на будь-які запитання з цієї теми.

3. ПОЛІТИЧНЕ КРАСНОМОВСТВО

Політичне красномовство (англ. political rhetoric) – це використання мовних засобів та прийомів мовленнєвої впливовості для досягнення політичної мети або підтримки певної ідеї або позиції. Це може включати в себе використання емоційних аргументів, прямих апеляцій до аудиторії, застосування маніпулятивних технік, щоб переконати слухачів або читачів у своїй правоті, а також застосування різних риторичних прийомів, таких як метафори, алегорії, іронія, звукові ефекти тощо.

Політичне красномовство може мати як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, воно може допомогти політичним лідерам впливати на громадську думку і змінювати курс подій в країні. З іншого боку, воно може бути спрямоване на обман та маніпулювання людьми, а також на поширення негативних стереотипів та брехні.

Політичне красномовство має давню історію і виникло ще в античних часах. У ті часи, коли люди мали потребу вирішувати соціальні конфлікти, вони використовували не тільки фізичну силу, а й переконання, щоб змусити інших підтримувати їхні ідеї.

У стародавній Греції були розвинуті мистецтво риторики та діалогу, які допомагали людям переконати своїх опонентів у своїй правоті. Античні оратори вміли застосовувати різні техніки красномовства, такі як метафори, аналогії та іронію, щоб привернути увагу слухачів і переконати їх у своїй правоті.

З часом, політичне красномовство стало необхідним інструментом утвердження влади та гармонізації суспільних відносин. Воно допомагає лідерам країн та організацій привернути увагу громадськості до своїх ідей та планів та необхідності їх реалізації.

Наприклад, давньогрецькі історики згадують, що скіфи (народ, який жив у степах Північного Причорномор'я) мали високу майстерність у риториці та переконуванні. Зокрема, історик Геродот у своїй праці «Історії» описує, як скіфський цар Атеїс вміло переконував своїх підлеглих відмовитися від здійснення походу проти Персії.

Також інші давньогрецькі автори, такі як **Арістотель та Плутарх**, згадують про скіфську риторику. Наприклад, Арістотель у своїй праці «Риторика» називає скіфів одними з найкращих у світі риторів.

Літопис Нестора фіксує багато промов князів Давньої Русі. Однією з найвідоміших є промова князя Святослава до своїх воїнів, яка знаходиться в «**Повісті минулих літ**».

У цій промові князь закликає своїх воїнів не боятися смерті, а битися до останнього подиху за свою землю. Він також наголошує на важливості честі та гідності, закликає до єдності та взаємної підтримки.

Промова **князя Святослава** є прикладом того, як важливим було моральне керівництво військовими на Давній Русі та як воєнні лідери намагалися мотивувати своїх воїнів до боротьби за свою землю та народ.

Деякі науковці, на основі таких прикладів виокремлюють ще один вид красномовства – військове. Військове красномовство дійсно можна розглядати як окремий вид мовленнєвої діяльності, що характеризується використанням специфічних мовних засобів та стилістичних прийомів з метою впливу на психологічний стан військових, підвищення їх бойового духу та мотивації до бойових дій.

Один з найвідоміших прикладів військового красномовства – промова генерала Дуайта Ейзенхауера перед військами Сполучених Штатів Америки. У своїй промові Ейзенхауер використовував потужні образи та метафори, щоб надихнути своїх військових на перемогу.

Стародавня Греція вважалася колыскою політичної культури і політичного красномовства. В Афінах, які вважалися одними з найважливіших міст-держав давньогрецького світу, демократія була розвинута настільки, що багато з її політичних традицій та інституцій були використані в інших країнах, включаючи сучасні.

У Стародавній Греції політичні оратори використовували свої розмовні та переконливі навички, щоб переконати і впливати на громаду. Такі відомі оратори, як **Демосфен та Лісій**, були відомі своїми здатностями до переконання та впливу на громаду, а їхні розмови були записані та збережені для нащадків.

У грецькій демократії політичні лідери повинні були вміти говорити перед публікою, пропонувати свої ідеї та переконувати громаду. Це призвело до того, що грецькі політичні лідери вдосконалювали свої навички красномовства та переконання.

Слово «політичний» походить від грецького слова «πόλις» (polis), що означає «місто» або «держава». У стародавній Греції політика була справою міст-держав, де громадяни мали можливість брати участь у прийнятті рішень і керуванні державою.

Сьогодні термін «політичний» використовується для опису будь-яких дій і рішень, пов'язаних з керуванням державою або іншими громадськими справами.

Грецькі місто–держави були складними політичними утвореннями, які дали початок різноманітним політичним моделям, включаючи тиранію, олігархію та демократію. Наприклад, у Спарті була олігархічна форма правління, в якій влада належала обмеженій групі людей. У Афінах відбувалася демократія, в якій рішення приймалися більшістю громадян на загальних зборах. **Тиранія** – це форма правління, де влада зосереджується в руках однієї особи, яка набула владу шляхом повалення попереднього правителя або за інших обставин. Різноманітність політичних форматів, виниклих у грецьких містах–державах, надихала істориків та політичних діячів різних епох вивчати ідеї та концепції, що лягли в основу розвитку сучасних демократичних систем.

У Греції народні збори та вибори були важливими формами політичної участі, а особистості здатні впливати на настрої громади, набували великої влади в політиці.

Одним з ключових елементів політичного красномовства є вміння сформулювати й передати повідомлення з емоційним навантаженням. У цьому контексті показна (урочиста) риторика може використовуватися для залучення уваги аудиторії та підсилення враження від висловлювання.

Проте, як ви правильно зазначили, політичне красномовство може бути формоване не тільки за допомогою урочистого тону та помпезної риторики, але й за допомогою більш звичайної, повсякденної мови. У цьому випадку, звернення до аудиторії може бути менш формальним, але при цьому все ж здатним до маніпуляцій та емоційного впливу на маси.

Іноді складно розрізнити між показним красномовством і політичним красномовством. Показне красномовство – це коли людина говорить щось, щоб звучати переконливо, без того, щоб мати на це докази або аргументи. Політичне красномовство – це коли політик говорить щось, щоб здобути підтримку виборців, незалежно від того, чи відповідає це дійсності. Обидва види красномовства можуть бути шкідливі для суспільства, оскільки вони можуть привести до роз'єднання і конфліктів між людьми та групами.

Демосфен, наприклад, є яскравим представником показної урочистості. Він здобув популярність завдяки своїм майстерним промовам, які зазвичай були присвячені різним політичним питанням.

У своїх промовах Демосфен використовував не тільки показну урочистість, але і різноманітні риторичні прийоми, щоб переконати своїх слухачів. Він був здатний перетворити найскладніші політичні питання на доступні та зрозумілі для звичайних громадян аргументи.

Його промови мали величезний вплив на політичне життя Афін.

Після завоювання Македонської імперії, яка існувала з IV століття до н.е. до II століття н.е., у Греції спостерігалася зниження активності політичних сил та красномовства. Тим не менш, політичне красномовство в Греції досягло значних успіхів. Слова красномовних ораторів на ринку (громадські зали Афін, афінський парламент) дійсно мали великий вплив на долі окремих людей, важливі політичні ініціативи та долі цілих народів і суспільств.

У громадських залах і на форумах Афін збиралися тисячі громадян, щоб послухати ораторів, які могли переконати аудиторію в правильності своїх поглядів і ініціатив. У цих місцях приймалися важливі рішення, такі як визначення війни чи миру, реформування законів, прийняття нових законів, а також розгляд справ окремих громадян.

Поряд із вільною прозаїчною формою політичного дискурсу в Афінах процвітала політична поезія.

Політична поезія була досить поширеною формою політичного дискурсу в давній Афінах. Поезія була важливим засобом впливу на громадську думку та розвитку політичних ідей. Відомий грецький поет Солон, який був також політиком, створив кілька політичних поем, в тому числі «Елегію», в якій описував законодавчі збори, що відбулися за його участі.

Політична поезія також відіграла важливу роль у розвитку демократії в Афінах.

Ще одною відомою постаттю є **Сапфо** – давньогрецька поетеса з острова Лесбос, яка жила **близько 600 року до нашої ери**. Вона відома своєю ліричною поезією, яка в основному була присвячена коханням та емоційним переживанням.

У її поезії також виявляється політичний контекст, особливо у віршах, які висловлюють її біль за спустошення рідного острова під час війни. У цих віршах вона описує знищення міст, вбивства людей і втрату культурної спадщини.

У цілому, політична поетика Сапфо може бути розкрита як вираження її особистих переживань та болю за втрату рідного острова, а також як підтримка тих, хто був на стороні захисту.

Наслідуючи грецький приклад, римляни прийняли багато культурних та літературних традицій, включаючи писемність. У Римі були відомі багато державних діячів, які володіли літературними навичками та писали різні тексти. Наприклад, Юлій Цезар був автором військових мемуарів, а також написав кілька трагедій. Цікавою інформацією є те, що імператор Август вів значну кореспонденцію зі своїми довіреними особами та різними державними діячами, і ці листи збереглися до нашого часу. У римській літературі також були відомі історики, такі як Тацит та Лівій, які писали про історію Римської імперії. Римляни дуже цінували писемність та літературу, і їхні твори є важливою складовою культури давнього світу.

Публіцистика, як жанр літератури, також з'явилася у давній Греції. Це були твори, в яких автор висловлював свої погляди на політику, суспільство та інші важливі питання. Один з найвідоміших публіцистів давньої Греції – це Платон.

Для політичного красномовства розпочалося нова історичне доба (відома як ренесанс) у кінці XV століття в Європі. Цей період характеризувався зростанням політичної активності населення та розвитком різних видів діяльності, що сприяли розвитку культури, науки, мистецтва та торгівлі.

Одним з найважливіших видів діяльності, що зазнали ренесансного розвитку, була політика. У цей період відбувалися важливі події, такі як формування нових національних держав та розвиток парламентських систем. Населення активно вступало у політичне життя, вимагаючи прав на участь у владі та визначення державної політики.

Також розвивалися різні галузі науки, зокрема астрономія, фізика, математика, географія та біологія. Ренесансні наукові дослідження дали поштовх до відкриттів, які мали великий вплив на розвиток суспільства та культури, такі як книгодрукування, навігація та медицина.

Ренесанс підніс мистецтво на новий рівень, зокрема живопис, скульптуру та архітектуру. У цей період з'явилося багато видатних художників, таких як **Леонардо да Вінчі, Рафаель, Мікеланджело** та інші.

Загалом, ренесанс був періодом розвитку та змін, які вплинули на багато сфер життя в Європі. Він сприяв підвищенню політичної активності населення, розвитку науки та мистецтва, а також формуванню нових ідей та цінностей.

Політичне красномовство пов'язане з соціальним розшаруванням і конфліктом інтересів між різними класами та партіями. У рамках політики, риторика

використовується для переконання громадськості та виборців у певних політичних ідеях, програмах та кандидатах.

Часто політичні партії і кандидати намагаються звернутися до своїх прихильників, використовуючи мову, яка є більш зрозумілою та прийнятною для певної соціальної групи. Таким чином, вони можуть використовувати певні символи, жаргон і стилістичні прийоми, щоб залучити ту аудиторію, яка їм потрібна для перемоги на виборах. З цієї причини політичний оратор упереджений.

Коли людина має сильні переконання і глибокі погляди на політичні питання, вона може бути менш схильною до розгляду інших точок зору та аргументів, які не збігаються з її власними. Це може призвести до того, що оратор буде зосереджуватися на аргументах, які підтверджують його власні погляди, та ігнорувати або знижувати значення інших думок.

Проте, якщо оратор хоче бути ефективним, важливо пам'ятати про аудиторію та демонструвати повагу до інших думок та поглядів. Це може допомогти залучити більше людей до обговорення та розуміння питання. Крім того, відкритість до інших поглядів може допомогти оратору бути більш інформованим та аналітичним в своїх висловлюваннях, що може збільшити його авторитет та вплив.

Він може включити в свою промову сильну особисту позицію з якогось питання, в той час як саме питання залишається дуже особистим. Це зумовлює високу ідеологічну насиченість політичних промов. У сучасній Україні, де за владу змагаються понад сто політичних партій, ідеологічний спектр політичних промов надзвичайно різноманітний, що відображає складність і багатогранність ментального життя українського народу.

Політика є однією з найбільш динамічних сфер в житті суспільства, оскільки вона прямо впливає на життя людей і змінюється відповідно до потреб та вимог суспільства. Але в той же час, в політиці також часто можна знайти маніпуляції, корупцію та неправдиві обіцянки від політиків, що спрямовані на залучення мас до підтримки їхніх інтересів.

Оратори-популісти, зазвичай, використовують емоційний підхід до залучення громадськості, намагаючись використовувати народні настрої та страхи, щоб змусити людей підтримати їх. Вони також часто пропонують прості, але нереальні рішення для вирішення складних проблем, що часто є недосяжними в реальному житті.

Тому, як громадяни, ми повинні бути досить обізнані та критичні до обіцянок політиків, перевіряти факти та реальні досяжність цих обіцянок. Також важливо пам'ятати, що політика має бути на службі суспільства та громади, а не на зворотному, тобто не слід допускати того, щоб політики використовували свої позиції для власної користі чи демагогії.

Відповідальність політичного оратора є набагато більшою, ніж відповідальність університетського професора. Це пов'язано з тим, що політичний оратор має великий вплив на суспільство, його слова можуть вплинути на рішення, які приймають люди та держава в цілому.

Університетський професор, звичайно, також несе відповідальність за свої слова, особливо якщо він викладає важливу інформацію, яка може вплинути на розвиток науки і технології. Але вплив політичного оратора може бути більш широким та впливовим, оскільки його слова можуть вплинути на громадську думку, міжнародну політику та інші сфери життя суспільства.

Політична культура є важливою складовою розвитку будь-якої суспільної системи, оскільки політичні рішення впливають на життя мільйонів людей. Слова політиків можуть мати значний вплив на суспільні настрої, формування громадської думки та поведінки людей. Тому важливо, щоб політики мали свідомість про те, що їхні слова

можуть призвести до небезпеки та насильства, і вони повинні вести боротьбу виключно на основі аргументів та поваги до інших.

Політичні лідери повинні бути обережними зі своїми словами та діями, оскільки їхня влада та вплив можуть призвести до великої відповідальності. Вони повинні використовувати свою позицію для підтримки демократичних цінностей та принципів, таких як право на свободу висловлювання та повага до прав людини. Крім того, вони повинні створювати умови для діалогу та співпраці з іншими політичними силами для досягнення спільних цілей та розвитку країни.

У сучасному світі політичне красномовство має велике значення для досягнення успіху в політичній кар'єрі. В Україні, як і в більшості країн, вміння говорити перед великою аудиторією, вміння переконувати та змінювати думки, є ключовими навичками для політичних лідерів.

Проте, вміння говорити перед аудиторією не є достатньою умовою для становлення успішного політичного лідера. Важливим є також володіння мовою, якою говориться в країні. Українська мова є державною мовою України, тому політичні оратори мають не тільки вміти вести дебати та виголошувати мовлення перед великою аудиторією, а й знати правильну граматику та лексику української мови.

політичне красномовство можна розглядати як комплексну систему видів комунікативних процесів, що спрямовані на вплив на громадську думку та формування певної політичної позиції. Розглянемо основні види політичного красномовства:

1. Політична промова – це форма виступу, спрямована на переконання глядачів у певній ідеї, позиції або цінності. Такі промови можуть бути виголошені на публічних заходах, політичних зібраннях, телевізійних програмах, радіоефірах та інших масових медіа-платформах. У цих промовах, політики зазвичай використовують різні риторичні прийоми, такі як метафори, аналогії, епітети тощо, щоб зробити свої ідеї більш запам'ятовуваними та переконливими.

2. Доповідь – це форма виступу, спрямована на передачу інформації та фактів, пов'язаних з певною темою або питанням. Доповідь може бути науковою, економічною, політичною та іншими, і зазвичай включає в себе аналіз даних, статистики, графіки та інші методи представлення інформації.

3. Виступ – це форма виступу, яка має за мету переконати аудиторію в певній ідеї або позиції, але відрізняється від промови тим, що вона зазвичай менш формальна та більше орієнтована на конкретний контекст або подію. Виступи можуть бути виголошені на дебатах, ток-шоу, тематичних конференціях та інших місцях, де важливо привернути увагу аудиторії та зробити свою позицію переконливою.

Інформація – це форма політичного красномовства, що має на меті передачу фактів та інформації про певну ситуацію або проблему. Інформаційні матеріали можуть бути представлені у різних форматах, таких як прес-релізи, заяви, інтерв'ю та інші. У таких матеріалах політики зазвичай використовують формальний тон та логічні аргументи, щоб зробити свої позиції зрозумілими та переконливими. **Огляд** – це форма політичного красномовства, яка має на меті дати загальний огляд певної ситуації, проблеми або події. Огляд може бути написаний у формі статті, репортажу або коментаря та містить аналіз фактів, думок та інших відомостей, що стосуються теми. У таких матеріалах політики можуть використовувати різні риторичні прийоми, щоб зробити свої позиції більш переконливими та запам'ятовуваними.

Дискусія – це форма політичного красномовства, яка відбувається у формі обговорення певної теми або питання з іншими учасниками. Дискусії можуть відбуватися на дебатах, конференціях, телевізійних програмах та інших місцях. У дискусіях політики зазвичай використовують різні аргументи та логічні прийоми, щоб переконати аудиторію у своїй позиції та перемогти у дискусії.

Наприклад, політичні доповіді зазвичай виголошуються на партійних конференціях або зустрічах і містять в собі стратегічний план дій партії на майбутнє. Вони можуть також містити огляд поточної політичної ситуації в країні та світі, описувати важливі проблеми, які потребують уваги, а також представляти нові ідеї та ініціативи. Освітні центри, які працюють під егідою партії, дитячі установи та організації, такі як «скаути» та «пластуни» можуть використовуватися для поширення політичної інформації та залучення громадськості до політичного процесу. Однак, важливо, щоб такі центри та установи забезпечували об'єктивну та неупереджену інформацію про політичні питання, а не просто пропагандували партійну думку. Також необхідно забезпечити, щоб освітні програми включали в себе різноманітні погляди на політичні питання та стимулювали критичне мислення.

Ліквідація політичної неграмотності є важливою метою, оскільки дозволяє людям бути більш освіченими та здатними робити інформовані рішення при виборі своїх лідерів та під час участі в політичному житті країни.

Політики часто використовують публічні виступи, такі як телевізійні та радіоінтерв'ю, політичні промови та інші медіа-виступи, щоб залучити увагу виборців та вплинути на їхні виборчі рішення.

Це може бути важливо, оскільки політики прагнуть залучити якомога більше підтримки своїх виборців, щоб збільшити свої шанси на перемогу на виборах. Промови та інші виступи можуть допомогти політикам показати свої погляди на різноманітні питання, переконати виборців в правильності своїх позицій та зміцнити свою підтримку серед виборців.

Проте варто зазначити, що публічні виступи політиків не є єдиним чинником, який впливає на виборчі рішення виборців. Інші фактори, такі як політична партія, до якої належить кандидат, його чесність та досвід, а також ситуація в країні та у світі можуть також мати значний вплив на вибір виборців.

Політичні промови можна поділити на парламентські, мітингові та військові.

Парламентські промови є одним з основних способів, якими політики висловлюють свої погляди та переконують інших депутатів у правильності своїх позицій. Ці промови можуть бути проведені в парламенті або іншому законодавчому органі.

Мітингові промови, як правило, використовуються політиками під час виборчих кампаній або на публічних заходах, таких як мітинги або демонстрації. Ці промови можуть бути спрямовані на залучення уваги громадськості до конкретної проблеми або на підтримку певного політичного погляду.

Військові промови зазвичай проводяться військовими командувачами, політиками або керівниками країни в моменти війни або військових конфліктів. Ці промови можуть мати на меті збільшення мотивації військових, підтримки домашньої громадськості або узагальнення підсумків війни.

Під час суспільних заворушень, революцій та соціальних змін, політичні промови, які звертаються до народу, зазвичай є особливо емоційно зарядженими та мають велику вагу. Вони можуть допомогти лідерам рухів та партій мобілізувати підтримку серед населення та сприяти досягненню політичних цілей.

Сьогодні з розвитком технологій та засобів масової комунікації, таких як інтернет, соціальні мережі, телебачення тощо, парламентські та інші промови стали ще доступнішими для громадськості. Зокрема, вони можуть бути оприлюднені в соціальних мережах або на інших медіаплатформах, що дозволяє політикам звертатися до широкої аудиторії та впливати на неї.

Також важливо зазначити, що сьогодні у парламентському красномовстві з'явилась тенденція до діалогу та відкритості до громадських думок та пропозицій.

Політики все частіше звертаються до громадськості з питаннями та запитаннями, а також обговорюють питання з іншими політиками та фахівцями.

Щодо військових промов, то вони дійсно можуть бути ефективним інструментом військової пропаганди та мотивації військових. Але варто зазначити, що військові промови також можуть мати негативний вплив, особливо якщо вони містять неправдиву інформацію або провокують до насильства. Тому важливо, щоб військові промови були обґрунтованими та несли позитивне повідомлення, спрямоване на підтримку військових та національної безпеки.

Політичні промови мають важливе значення для суспільства. Вони є засобом впливу на громадську думку та формування громадської думки з певних питань.

Політичні промови можуть впливати на різні сфери життя суспільства, наприклад, на політичні рішення, культурні та соціальні процеси, міжнародні відносини та інше. Вони можуть підтримувати певні цінності та ідеї, або ж навпаки, викликати супротив та розбрат.

Крім того, політичні промови є важливим засобом комунікації між політиками та громадою. Вони дозволяють політикам висловлювати свої погляди, роз'яснювати свої позиції та передавати важливу інформацію.

Наприклад, політичні промови можуть бути корисні для розвитку дискусій про важливі суспільні проблеми, які потребують рішень, таких як зміни законодавства, підвищення рівня соціальної захищеності тощо. Також політичні промови можуть впливати на підтримку певних кандидатів у виборах, сприяючи їхній перемозі в виборчій кампанії.

Отже, можна сказати, що політичні промови є важливим засобом впливу на громадську думку та формування соціальних та політичних процесів в суспільстві.

4. СУДОВЕ (ЮРИДИЧНЕ) КРАСНОМОВСТВО

Судове (юридичне) красномовство є процесом використання ораторських здібностей юристів, підсудних та інших учасників судового процесу з метою переконати суд у певній юридичній позиції. Цей процес передбачає ефективне використання мовних технік, логіки, знань законодавства та інших правових аспектів з метою здійснення впливу на суддів, щоб вирішити справу на користь своєї сторони. Судове красномовство є важливим елементом судової системи, оскільки від його якості і ефективності залежить результат судового процесу.

Судове красномовство належить до давніх традицій і зародилося у Стародавній Греції. У той час не було сучасної судової системи, але були суди, що вирішували спори та конфлікти між громадянами. Саме в цей період виникла потреба в кваліфікованих адвокатах, які могли б захистити інтереси своїх клієнтів у суді. У результаті цього зародилася практика написання апологетичних промов, які виступали у якості захисту перед судом.

Оскільки відсутність попереднього судового слідства призводила до того, що засудження або виправдання вирішувалось під час самого судового засідання, то успішність справи залежала від якості аргументації і ораторських здібностей адвоката. Таким чином, з часом судове красномовство стало однією з найважливіших складових процесу розгляду справи в суді.

В епоху племінних міст правосуддя здійснював вождь племені, цар або інший керівник держави. Однак, з розвитком державних інституцій в античний період, держава почала взяти на себе роль судді. У Греції, наприклад, з'явилися суди, що вирішували справи злочинів та цивільних справ.

Існувало також поняття «свавілля полісних судів», яке означало відсутність однозначної законодавчої бази та професійних суддів. Це означало, що будь-яка людина

могла бути звинувачена у злочині, і вона повинна була захищати себе на суді, збираючи необхідні матеріали і виступаючи перед судом. Саме тому, судове красномовство було надзвичайно важливим для захисту прав та інтересів громадян на суді.

Не всі громадяни вміли красномовно захищати свої права на суді, і це стало причиною створення витончених письменників, які допомагали захищати права своїх клієнтів.

У деяких випадках, замість того, щоб самому виступати на суді, обвинувачений міг дозволити іншій особі говорити від його імені. Однак, ця особа повинна бути професійним красномовцем, який володів необхідними знаннями та навичками для успішної захисту клієнта на суді.

У будь-якому випадку, судове красномовство відіграло важливу роль у забезпеченні справедливості та захисту прав громадян на суді в античні часи.

Судові промови мають певну структуру, яка зазвичай складається з наступних елементів:

1. **Вступ.** Оратор починає з вступу, де намагається привернути увагу судді та залу до своєї промови. На цьому етапі оратор може представити себе, зазначити свої повноваження, а також намітити основну тезу своєї промови.

2. **Розповідь.** Наступним етапом є виклад фактів справи з точки зору оратора. Оратор має детально розповісти про те, що сталося, хто бере участь у справі, які докази і свідчення були представлені на суді. Важливо, щоб оратор викладав факти послідовно та логічно, щоб судді могли легко розуміти суть справи.

3. **Полеміка.** Наступний етап полягає у тому, щоб довести свою точку зору та максимально очорнити позицію іншої сторони. Оратор може використовувати різні аргументи, доводити свою правоту та спростовувати аргументи іншої сторони.

4. **Висновок.** Завершальний етап полягає у формулюванні висновку та заклик до суду. Оратор повинен зробити підсумки своєї промови та викласти свою позицію щодо рішення суду. Зазвичай судова промова завершується формулою «тому я закликаю суд ухвалити рішення на користь мого клієнта» або подібними словами.

Дійсно, елементи вступу та висновку можна зустріти не тільки в судових промовах, але й у багатьох інших жанрах, включаючи твори, які пишуть у школі. Використання шаблонів вступу та висновку може допомогти організувати думки та зробити текст більш послідовним та зрозумілим для читача. Однак, важливо пам'ятати, що кожен текст потребує індивідуального підходу та відображення конкретної ситуації. Тому використання шаблонів слід поєднувати з власними думками та ідеями, щоб зробити текст більш цікавим та автентичним.

Давньогрецька правова система лягла в основу римської правової системи. Римські юристи вивчали та використовували грецькі правові трактати та ідеї в своїй практиці. Проте, римська правова система мала свої особливості, такі як розвиток принципів права, правова ієрархія, судова система та юридична доктрина.

У той же час, римляни розуміли, що «людські суди» можуть бути недосконалими та відносними. Тому вони вважали за необхідне звертатися до «божественного» права у складних та неоднозначних випадках. Римська релігія мала свій вплив на правосуддя, і багато рішень у справах були засновані на традиціях та релігійних переконаннях. Однак, римські правники також визнавали важливість розуміння та використання раціонального права, що забезпечувало їхню правову систему далекоглядністю та стійкістю.

Римська правова система, відома як «кодіфіковане право», була створена з метою забезпечити стабільність та порядок у суспільстві. У процесі розвитку римської правової системи були створені різні кодекси та законодавчі акти, що мали на меті забезпечити

права та інтереси римських громадян, а також забезпечити порядок та стабільність у суспільстві.

Римське право було відоме своїм розвиненим правовим механізмом, в основі якого були принципи «рівності перед законом», «додержання договорів» та «захист власності». Римське право також відрізнялося від інших правових систем своїми цивільними законами та доктринами, які мали на меті забезпечити свободу та індивідуальні права громадян.

Римська правова система була спрямована на захист інтересів суспільства та забезпечення порядку та стабільності, і відіграла значну роль у розвитку правових систем Європи та інших регіонів світу.

Римляни були практичним народом, який шукав раціональні рішення для вирішення своїх проблем. Їхня правова система відображала цей підхід. Римське право було набагато більш точним, систематичним і прогресивним, ніж системи, які були засновані на релігійних практиках. Римські закони і правові кодекси забезпечували рівність перед законом, встановлювали правила поведінки і карали порушення законів. Це дозволило створити стабільну і ефективну правову систему, яка була в основі багатьох сучасних правових систем. Дванадцять таблиць були першим римським законодавчим документом, який був написаний на мідних дошках і став основою римського права. Ці таблиці містили правила і закони, які встановлювали порядок в суспільстві, регулювали власність, шлюб і багато іншого. Також Дванадцять таблиць визначали права і обов'язки громадян та встановлювали порядок судової влади. Система Дванадцять таблиць вплинула на формування правових традицій у багатьох країнах, включаючи країни Європи, які відобразили їх у своїх власних правових системах.

Сучасні судові процедури базуються на складній системі правил і процедур, яка забезпечує справедливість та захист прав індивіда. Судовий процес складається з кількох етапів, включаючи передачу справи до суду, розгляд доказів і аргументів сторін, прийняття рішення і виконання рішення. У сучасних судових процедурах сторони мають право на захист своїх інтересів та виклик свідків, існують професійні адвокати та судді, а також правила допустимості доказів та процедури апеляції та касації. Успіх судового процесу залежить від кількох факторів, включаючи правильний підбір доказів, належну підготовку і презентацію аргументів, а також відповідальне та об'єктивне рішення суддів. Крім того, важливо дотримуватися принципу презумпції невинності та забезпечувати рівний доступ до правосуддя для всіх учасників процесу. Всі ці аспекти забезпечують, що судова система працює ефективно і справедливо для всіх громадян.

Навички публічного виступу є важливим компонентом успіху в судових процедурах, особливо для адвокатів і інших представників сторін. Риторична підготовка може допомогти учасникам судового процесу передати свої аргументи більш ефективно та переконливо, здати свідчення чітко та зрозуміло та зберегти спокій і самовладання у складних ситуаціях. Тому, знання основ риторики та вправи в громадському виступі можуть значно поліпшити результати в судових процесах.

Право та правосуддя є важливими складовими будь-якої демократичної держави, яка дотримується принципів правової держави. Забезпечення правопорядку та безпеки громадян є однією з найважливіших функцій держави. Для цього необхідно мати ефективну правову систему, здатну забезпечити реалізацію прав та свобод громадян, а також покарати порушників закону. Важливо, щоб українська правова система була надійною та ефективною, а громадяни отримували належну захист від злочинів та правопорушень.

Наразі в Україні діє законодавство, що передбачає можливість проведення суду присяжних у деяких видів справ, таких як справи про вбивство, групове насилля, тероризм тощо. Однак, на практиці, ці процеси не завжди здійснюються через

недостатнє розуміння процедури та недостатню кількість підготовлених суддів присяжних.

Також в Україні наразі активно проводиться судова реформа, спрямована на покращення якості судових процесів та забезпечення незалежності судів. До цієї реформи входить зміна системи призначення та звільнення суддів, створення нових судів та впровадження нових процедур, які мають забезпечити більш якісне та швидке проведення судових справ.

Риторична підготовка стає все більш важливою у сучасному правовому середовищі. До того ж, з'явилися нові форми комунікації, такі як відео конференції та віртуальні засідання суду, що також вимагає від учасників судового процесу більш високого рівня риторичної майстерності.

У підготовці промови до суду важливо враховувати конкретний контекст та аудиторію, які можуть впливати на спосіб викладу аргументів. Також потрібно уникати зайвих деталей та емоційних висловлювань, а замість цього зосереджуватися на фактах та об'єктивних аргументах.

Крім того, важливо мати на увазі, що риторика повинна служити цілям правосуддя та забезпечувати рівність усіх учасників судового процесу перед законом. Тому важливо прагнути до максимальної об'єктивності та справедливості у своїх аргументах та виступах перед судом.

Судова промова – це промова, виголошена перед судом або іншими учасниками процесу під час розгляду кримінальної, цивільної чи адміністративної справи, яка містить висновки щодо конкретної справи.

Судова промова є важливою частиною судового процесу, де адвокат або інший учасник процесу має можливість переконати суд у своїй правоті та вплинути на рішення, яке буде ухвалене в конкретній справі. Судова промова має бути логічною, аргументованою, зрозумілою та переконливою, а також повинна враховувати особливості справи та контексту, в якому вона розглядається. Вона може містити аналіз фактів, довідковий матеріал, закони та судову практику.

Судові промови відрізняються від інших видів промов за своїми особливостями.

Офіційний характер виступу: Судові промови мають офіційний характер, оскільки вони виголошуються в рамках судового процесу перед суддями, що мають владу вирішувати правові питання. Це вимагає від адвокатів, прокурорів і суддів дотримання певного формального стилю та процедур.

Полемічність: Судові промови мають полемічний характер, оскільки адвокати і прокурори спрямовують свої виступи на переконання суддів в правильності своїх позицій та аргументації. Це вимагає від них добре підготуватися до виступу, володіти навичками дискусії та вміти реагувати на заперечення та аргументи опонентів.

Спрямованість на суд: Судові промови мають спрямований характер, оскільки вони пов'язані з конкретною справою, яка розглядається в суді. Це вимагає від адвокатів, прокурорів і суддів знання деталей справи та вміння вести доказову базу, щоб переконати суд у своїй позиції.

Визначеність змісту: Судові промови мають визначений зміст, оскільки вони пов'язані з конкретною справою, яка розглядається в суді. Це вимагає від адвокатів, прокурорів і суддів чітко сформульованої позиції та аргументації, щоб не допустити недоліків у процесі.

У судовому процесі промови можуть виголошувати як прокурори (обвинуваченням), так і захисники (захистом). При цьому обвинувачення та захист мають різний зміст і мету. Обвинувачення має на меті довести вину обвинуваченого в злочині, тоді як захист має на меті переконати суд у невинності підсудного.

Крім того, у судовому процесі можуть бути державні обвинувачі та державні захисники, які представляють інтереси держави у вирішенні правових питань. Політичні позивачі та політичні відповідачі (або їхні представники) можуть бути заінтересовані у судовому процесі з приводу політичних питань.

Також у судовому процесі можуть бути потерпілі та їхні представники, які захищають свої права і інтереси у вирішенні правових питань. Обвинувачений, який може представляти захист найближчі родичі, опікуни або піклувальники, має право на ефективний захист та належну процесуальну підтримку.

Кожен учасник судового процесу може виголошувати промову з відповідним змістом і метою, яка повинна відповідати інтересам та позиції, яку він представляє. Однак всі промови мають дотримуватися встановлених процедур та формальностей, а також повинні бути граматично та логічно правильними, щоб бути зрозумілими та переконливими для суду.

Захист у суді має акцентувати увагу на громадській думці та оцінці злочину та особи підсудного з точки зору співрозмовників. Промова захисту повинна розкривати всі обставини, які допоможуть зрозуміти справу з точки зору обвинуваченого. Важливо, щоб захист зосередився на доказах та фактах, які підтверджують невинність або недостатню обґрунтованість обвинувачення.

У своїй промові захист має намагатися переконати суддів і громадськість у тому, що обвинувачений несе відповідальність лише за те, що доведено у судовому процесі, і що на підставі доказів він повинен бути виправданий. Важливо також звернути увагу на можливість помилок або недоліків у дослідженні справи, та показати, що такі помилки можуть призвести до неправильного вироку.

При цьому, слід зазначити, що захист не повинен забувати про співчуття до потерпілих та їхніх близьких, адже вони також заслуговують на справедливість. Важливо збалансувати всі аргументи та висловлювання, щоб досягти максимальної ефективності своєї промови в суді.

У ході судових дебатів сторони можуть звертатися до суду з заявами щодо фактів, які їхні опоненти викладають неправильно або спотворюють. Заяви можуть стосуватися як змісту промови, так і доказів, які були представлені на розгляд суду. Суд може розглядати такі заяви і враховувати їх при прийнятті рішення. Проте, варто зазначити, що не кожна заява може бути прийнята судом, вона повинна бути обґрунтованою та відноситися до суті розгляду справи. Моральна основа судових дебатів дуже важлива, оскільки судовий процес має бути об'єктивним та справедливим. Судді та учасники процесу повинні дотримуватися етичних стандартів, включаючи принципи справедливості, рівності перед законом, неупередженості та об'єктивності. Суб'єктивне трактування справи або упереджене ставлення судді можуть призвести до прийняття несправедливого рішення, що порушує права та інтереси учасників процесу та загрожує моральному авторитету суду. Тому, дотримання етичних стандартів є надзвичайно важливим у судовому процесі.

Андрій Коні – відомий український юрист та політичний діяч, один з авторів Конституції України. Його думка щодо характерних рис прокурора має деяке значення, проте слід зазначити, що прокурор – це не лише холодний калькулятор і точний виконавець закону, але й людина зі своїми власними цінностями та переконаннями.

У судовій системі важливо, щоб всі сторони вели себе з повагою до суддів, інших учасників судового процесу та процесу в цілому.

Згідно з етикою суду, кожен учасник судового процесу має використовувати лише докази, які є законними та допустимими в рамках правил процесу. Суддя повинен захищати ці правила та забезпечувати справедливість у судовому процесі, не допускаючи упередженості або впливу ззовні.

Уникання наклепу та інших негативних висловлювань є також важливим елементом етики суду. Судді мають робити рішення на підставі фактів та законів, а не на основі персональних думок чи поглядів. У цьому контексті, важливо, щоб всі учасники судового процесу були ввічливими та поважали один одного, навіть якщо вони мають різні точки зору.

Загалом, етика суду повинна забезпечувати справедливість та дотримання правил процесу в залі суду. Використання доказів, що відповідають цим правилам, уникаючи голосу, жестів, поведінки та наклепу, допоможе забезпечити рівність та справедливість у судовому процесі.

Окрім того, у багатьох країнах, включаючи Україну, прокурорська служба не має тільки обвинувальної функції, але й забезпечує додержання законності та правопорядку. У зв'язку з цим, прокурор повинен мати високі моральні якості, такі як справедливість, об'єктивність та незалежність, щоб виконувати свої обов'язки належним чином.

5. ЦЕРКОВНЕ КРАСНОМОВСТВО

Церковне красномовство – це одна з форм проповідання та духовного навчання в християнстві, коли проповідник виступає перед аудиторією з метою пояснити та заохотити до релігійних практик, які базуються на Біблії. Це може бути організовано як окремі проповіді або богослужіння в церкві, а також може проводитися в інших формах, наприклад, через релігійні телепередачі, радіо або Інтернет–платформи.

Одним з основних завдань церковного красномовства є допомога вірянам розуміти Біблію та релігійні питання, що стосуються їх повсякденного життя. Проповідники можуть також звертатися до історичних та культурних контекстів, щоб пояснити значення текстів Святого Письма, а також використовувати приклади з реального життя для ілюстрації своїх думок та ідей.

Церковне красномовство є важливим елементом більшості християнських конфесій, таких як православ'я, католицизм, протестантизм та інші. Воно допомагає зблизити вірян з їх релігійними переконаннями, підвищує їх духовну свідомість та сприяє розвитку релігійного співтовариства.

Релігійне красномовство не є унікальним для християнської культури та існувало в інших релігіях та культурах. У Стародавній Греції, наприклад, красномовство було дуже важливою складовою релігійного та політичного життя. Красномовці, такі як **Демосфен, Лісія та Ісократ**, виступали з публічних майданчиків, щоб переконати аудиторію в своїй правоті та впливати на прийняття рішень у суспільстві.

Піфагор та інші філософи Греції дійсно критикували міфи про богів, але це не виключало того, що красномовство продовжувало використовуватися як засіб поширення релігійних та етичних ідей. Наприклад, Платон у своїх діалогах використовує красномовство, щоб розкрити філософські погляди та пропонувати моральні настанови для своїх читачів.

Народна релігія поступово занепадала в античній Греції, а релігійні уявлення населення змінювалися під впливом інших релігій та культур, зокрема з Азії. Наприклад, в елліністичному періоді, коли Греція перебувала під пануванням Македонії, населення Греції зазнавало впливу релігії Персії, Єгипту та інших країн.

Щодо смерті Сократа, то його вбивство було пов'язане з багатьма факторами, включаючи його критику традиційної афінської релігії та його вплив на молодь Афін, що засмучував афінську еліту. Навіть якщо вважати, що справжній привід для смерті Сократа був його «образ богів», це було скоріше політичним приводом, аніж релігійним. Проте, це не означає, що релігійні проблеми не відігравали роль у трагічному кінці життя Сократа.

Деякі філософи в античній Греції виступали на захист давніх вірувань та певних іноземних богів. Наприклад, філософ Платон вважав, що релігійні ритуали повинні бути дотримувані, а вірування у богів і душу після смерті є важливими для забезпечення моральності та відповідальності людини за свої вчинки.

Також інші філософи, такі як Емпедокл та Піфагор, вважали, що боги мають вплив на життя людини, і релігійні ритуали можуть допомогти людині зберегти гармонію з космосом. Єгипетська традиція, наприклад, великий вплив мала на грецьку культуру, і багато богів із єгипетської міфології були ідентифіковані з грецькими богами.

В елліністичний період у Греції спостерігалось відродження духовного життя, але разом з тим з'явився підвищений інтерес до різних форм забобонів і магії. Було поширене вірування в те, що людина може взаємодіяти з надприродними силами і отримати від них підтримку або навіть контролювати їх.

У цей період з'явилися різні магичні практики, такі як заклинання, амулети, обряди і чаклунство. Ці практики були часто пов'язані зі спробами лікування, захисту від злих духів і приваблення щастя і благополуччя.

Також у цей період з'явився інтерес до східних релігій і філософій, таких як буддизм і дзен-буддизм, які мали вплив на розвиток грецької філософії та духовного життя. У результаті цього з'явилися нові школи філософії, такі як стоїцизм та епікуреїзм, які поєднували грецьку філософію зі східними впливами.

В античній культурі алегорія часто використовувалася як спосіб розповіді про божества та релігійні міфи. Проте, як виправдання для достовірності цих історій, алегорія не вважалася достатньою, оскільки відображала лише символічний зміст, а не фактичні події. Самі античні письменники, зокрема, **Арістотель і Платон**, були відомі своїми скептичними поглядами на міфологію і богів.

Церковна проповідь є одним з основних жанрів церковної риторики і виступає як засіб передачі релігійних істин та моральних принципів віри. У центрі проповіді зазвичай знаходиться текст з Біблії, який інтерпретується та пояснюється для вірян. Проповідь має за мету переконати слухачів в правильності віри та її значущості для їхнього життя. У християнській традиції проповідь виконується в рамках богослужіння та зазвичай супроводжується музичним супроводом та молитвами. У християнському красномовстві проповідь вважається важливим засобом вираження християнських ідей та принципів, які базуються на Біблії. У проповіді духовний лідер, такий як священник, намагається тлумачити Біблію та викласти її важливість для повсякденного життя людей. Він також може коментувати поточні події з точки зору віри та давати поради, які базуються на догматах християнства.

Однак, хоча Біблія є основою проповідей, добрий керівник повинен також бути знайомий з іншими аспектами життя своїх прихожан. Наприклад, він може звертатися до соціальних проблем, які виникають у місцевій громаді та давати поради з практичних питань, які здаються складними для розв'язання. Таким чином, християнське красномовство має бути спрямоване на допомогу людям у їхньому духовному та соціальному житті.

Проповідник повинен уміти знайти спільні зв'язки між біблійними ідеями та життєвими ситуаціями, щоб відобразити релігійні принципи у контексті реального життя. Проте, це не означає, що Біблія повинна підкорятися світським вимогам чи рішенням. Навпаки, біблійні ідеї та принципи повинні слугувати взірцем для політичних і життєвих вирішень. Проповідник повинен показувати, як релігійні цінності можуть бути застосовані в різних сферах життя, а не допускати те, щоб світський контекст підпорядковувався біблійним ідеям.

У практиці церкви дійсно встановилися тижневі цикли літургійних читань, які починаються з Пасхи і протягом року пропонують вірянам різні текстові частини Нового

Завіту. Ці цикли можуть бути пов'язані з різними релігійними святами, або з різними етапами року, наприклад, з літом, осінню, зимою та весною. Ці читання слідують змісту Нового Завіту та підпорядковані його розгортанню як божественного одкровення, тому вони допомагають вірянам краще зрозуміти основні теологічні концепції християнства. Ці читання також можуть бути основою для проповідей та духовних настанов для вірян. Служитель повинен добре знати структуру та послідовність літургійних читань, щоб правильно вибрати тему та зміст проповіді. Крім того, важливо, щоб проповіді були логічно зв'язані між собою і повторювали деякі ключові ідеї. Це допомагає слухачам краще зрозуміти біблійні істини та їх застосування до їх власного життя. Також це сприяє формуванню відповідного біблійного світогляду у слухачів.

Христос – центральна фігура християнства, а Його життя, смерть і воскресіння є головними подіями, які утворюють основу християнської віри. У проповіді служитель повинен наголошувати на значенні цих подій для життя і спасіння людей. Крім того, служитель повинен нагадувати про наказ Христа любити ближнього свого, який є невід'ємною частиною Його вчення і міститься в Святому Письмі.

Знання Декалогу (десять Божих заповідей для праведного життя) і Слова благословення (Новий Завіт) є важливими для віруючих, адже ці розділи містять основи християнської моралі та етики. Вивчення Декалогу допоможе людям зрозуміти, які вчинки є гріховними, а які – праведними, і навчитися дотримуватися Божих заповідей у повсякденному житті. Слово благословення, яке Ісус Христос виголошує в проповіді на горі, містить в собі ідеї про скромність, милосердя, покірність та інші духовні цінності, які є важливими для кожного віруючого. А вивчення молитви «Отче наш» допоможе кожному віруючому зрозуміти, як молитися до Бога і про що молитися.

Крім Декалогу та Слова благословення, в Біблії є багато інших важливих тем, які варто вивчити. Наприклад, книга Псалмів містить молитви та пісні, які є джерелом інспірації та підтримки для віруючих. Книги Іова та Екклезіаста пропонують роздуми про віру та Божу справедливість, а книги пророків – про милосердя та справедливість. Новий Завіт містить історію та вчення Ісуса Христа, Його життя, смерть та воскресіння, які стали основою християнської віри.

Окрім цього, проповідники повинні говорити про любов до ближнього та благодать Божу, яка дає можливість врятуватися від гріха та отримати вічне життя. Також важливо вчити про те, як жити вірно та віддано Богу в щоденному житті, як знаходити силу для подолання життєвих труднощів та як допомагати іншим.

Молитва є важливою складовою релігійного життя і віруючі повинні навчитися молитися. Проповідники можуть використовувати Біблію, щоб навчити людей, як молитися, і які теми можуть бути обговорені під час молитви. Молитва може бути індивідуальною або груповою, і вона може бути спрямована на різні потреби, такі як подяка, прощення, упокоєння, надія, допомога та інші. Проповідники можуть використовувати молитву як засіб, щоб допомогти людям побачити Бога в своєму житті та зміцнити їх віру.

Проповіді містили відомості про Христове пришествя і Його життя на землі, про Його страждання та смерть на хресті, про Його воскресіння та відновлення спілкування Бога з людиною. Проповідники повинні розповідати про дії Святого Духа, про поширення християнства в світі, про життя святих і мучеників. Всі ці історії повинні бути представлені таким чином, щоб люди розуміли, що Біблія – це не просто збірка розповідей, а єдиний план спасіння для всього людства. Основні події становлення Божого народу та його існування (обрання Авраама, переселення його нащадків до Єгипту, вихід з Єгипту, завоювання Палестини, історія царів і храму, загибель Ізраїлю та Юдеї, пророцтва про Месію тощо, життя Христа на землі та його пришествя в

Єрусалим), історія пророків, життя Христа на землі, його місія, мучеництво, смерть і воскресіння, діяння апостолів, об'явлення Страшного суду).

Ми повинні пам'ятати, що Священну історію потрібно інтерпретувати з трьох сторін: а) богословської, б) історичної, в) літературної. Історичний аспект інтерпретації священної історії включає в себе розуміння контексту, в якому була написана Біблія, включаючи культурні, соціальні та політичні аспекти того часу. Історична інтерпретація допомагає зрозуміти, які обставини і які проблеми стали причиною написання конкретних частин Біблії, а також які наслідки це мало для того часу і для подальшого розвитку релігії.

Літературний аспект інтерпретації священної історії включає в себе аналіз літературних прийомів, які використовувалися авторами Біблії. Це може включати в себе аналіз стилів письма, риторичних технік, метафор, символів і інших літературних елементів, що використовуються в тексті Біблії. Літературна інтерпретація допомагає краще зрозуміти якість письма, творчий стиль та їхній вплив на сприйняття тексту.

В цілому, інтерпретація священної історії з трьох сторін допомагає краще зрозуміти Біблію та її значення в різних контекстах і для різних поколінь людей.

Богословський аспект інтерпретації священної історії включає в себе тлумачення духовного змісту Біблії, відповідно до релігійних доктрин та вчень, які пов'язані зі святим письмом. Це означає, що богословський аспект інтерпретації може допомогти краще зрозуміти релігійні вірування та погляди, які базуються на Біблії.

У рамках богословської інтерпретації, можна досліджувати вчення про Бога, теологію, вчення про людину, гріх та спасіння. Також можна звертати увагу на значення молитви, обрядів та свят, які згадуються в Біблії.

Богословська інтерпретація може бути важливою для релігійних груп та індивідів, які базують свої вірування на Біблії, оскільки вона допомагає краще зрозуміти духовний зміст святого письма та його застосування в житті.

Також важливо зауважити, що кожен з аспектів – богословський, історичний та літературний – взаємопов'язані між собою. Історичні події та культурні аспекти часто відображаються в богословських та літературних аспектах Біблії, а богословський та літературний аспекти можуть розкривати глибинний зміст історичних подій. Таким чином, інтерпретація священної історії з трьох сторін може допомогти краще зрозуміти її духовне значення та історичний контекст.

Церковний рік є важливим елементом священної історії і відображає різні вірування та вчення релігії. У церковному році існує низка свят, які вшановують певні події зі священної історії, такі як народження, смерть і воскресіння Ісуса Христа, а також життя та діяльність святих.

Святкування Хрещення та Святої Трійці відображають важливі етапи одкровення Бога в священній історії. Хрещення Ісуса Христа відображає визнання Його як Сина Божого, а також Його прийняття Святого Духа. **Святої Трійці відображає Божу триєдину сутність – Бога Отця, Сина та Святого Духа.**

Проповіді на свята можуть допомогти парафіянам краще зрозуміти важливість та значення цих подій в священній історії та в їх власному житті. Такі проповіді можуть надати глибшого розуміння віри та сприяти духовному зростанню.

Проповідники – це люди, які мають віру та знання про Біблію, але не завжди вони є професіоналами. Багато проповідників можуть бути волонтерами, які вивчають Біблію, щоб ділитися своїми знаннями та ідеями зі своєю громадою.

Однак, деякі проповідники можуть мати професійну освіту в галузі богослов'я, історії церкви або релігієзнавства. Вони можуть мати досвід в проповідуванні та бути відомими своїми знаннями в релігійному співтоваристві.

У будь-якому випадку, головною метою проповідника є передача важливих ідей та повідомлень з Біблії та її використання для допомоги людям у розвитку їх духовного життя.

Духовна праця та красномовство є важливими компонентами для успішного виконання ролі проповідника. На відміну від світських виступів, духовні промови в церкві мають більш високу мету – надати людям духовне знання та натхнення для життя за принципами Біблії.

Проповідники повинні не тільки знати історію та теологію своєї церкви, але й мати глибоке розуміння Біблії та її повідомлень. Вони повинні бути здатні зв'язати біблійні історії з життям людей в сучасному світі, знайти зв'язок між традиціями та сучасністю, а також сприймати та розуміти потреби та проблеми своєї громади.

Красномовство, використання мовних засобів та привабливе виголошення промов, також є важливими компонентами для успішної проповіді. Проповідник повинен володіти мистецтвом слова, вміти захоплювати увагу своєї аудиторії та надихати її на подальші кроки у духовному житті.

Духовна праця та красномовство – це дві різні, але взаємопов'язані сфери, які проповідник повинен володіти для успішного виконання своєї місії перед людьми.

Проповідникам доводиться знаходити способи привернути увагу своїх слухачів і наблизити їх до Біблії. Це може включати в себе використання сучасних прикладів і аналогій, які допомагають зрозуміти складні концепції, а також акцентування уваги на темах, які є актуальними для сучасного світу. Проте, важливо, щоб проповідники залишалися в межах духовного змісту Біблії і не зводили її до простої моралі чи етики. Біблія містить у собі безліч ідей та тем, які можуть бути використані для проповідей. Однак, добре збалансований підхід до вибору теми проповіді важливий, оскільки проповіді повинні бути спрямовані на викликання духовного зростання та глибокого розуміння Біблії, а не просто на розважання або моральні настанови. Тому проповідники повинні вивчати та аналізувати текст Біблії, щоб знайти глибинний зміст і повідомити його своїм слухачам зрозумілим та зворушливим способом.

У практиці проповідництва в церкві можна виділити чотири типи проповідей:

1. **Проповідь-розповідь**, це форма проповіді, у якій проповідник розповідає історію, зазвичай з Біблії, і пояснює її значення для сучасного життя.

2. **Проповідь-слово** (урочиста проповідь), це більш урочиста форма проповіді, яка часто використовується під час святкових подій або важливих подій в церковному житті. Її метою є звернення до вірних зі спеціальним посланням, що зазвичай містить моральні та релігійні настанови.

3. **Проповідь-повчання**, це форма проповіді, у якій проповідник намагається вчити, наставляти або порадити вірних. Ця форма проповіді часто зосереджується на конкретних питаннях, які стосуються життя вірних.

4. **Проповідь-біблійне тлумачення** (дискурс), це форма проповіді, у якій проповідник прямо пояснює певну біблійну тему або пасаж, зазвичай у формі лекції. Проповідь-біблійне тлумачення може включати в себе детальне аналізування біблійного тексту та його історичного тла, а також практичні застосування цих уроків для сучасного життя.

Звичайною структурою проповіді є епіграф (уривок з Біблії), *вступ* (зацікавлення, пояснення, розповідь), *основна частина* – виклад матеріалу (роздуми), *повчання*, *висновок* – *підсумок і рекомендація*. Ця структура проповіді є загальноприйнятною. Епіграф допомагає звернути увагу слухачів на тему та показує її зв'язок зі Святим Письмом. Вступ має за мету зацікавити аудиторію та допомогти їй зрозуміти, як тема пов'язана з її життям. Основна частина проповіді містить виклад матеріалу, що розкриває тему, і повчання, що надає поради щодо того, як використовувати ці знання в

повсякденному житті. Висновок має підсумувати основні думки проповіді і надати корисні рекомендації, які допоможуть слухачам покращити своє життя.

Символ віри (або Апостольський Символ віри) є виразником фундаментальних християнських віровчень та уявлень про Бога, Його Сина та Святого Духа. Символ віри складається з 12 рядків і є одним з найбільш поширених і визнаних текстів християнства, що використовується у різних конфесіях.

Символ віри – це короткий текст, який включає основні доктрини і вірування християнства. Зазвичай цей текст використовується для формального визнання віри, наприклад, при хрещенні або при вступі до церкви. Однак символ віри також може використовуватися в проповідях пастора для підсилення духовної зв'язку зі слухачами та уточнення важливих доктрин християнства.

Наприклад, пастор може пояснити, що для християнства найважливіші п'ять доктрин, які включені до символу віри: віра в Бога Отця, віра в Ісуса Христа як Сина Божого, віра в Святого Духа, віра в Церкву та віра в життя вічне. Пастор може розглянути кожен з цих доктрин окремо і вказати на те, як вона пов'язана зі змістом Євангелія та з життєвим досвідом слухачів.

Проте, у своїх проповідях пастори можуть включати теми, які важливі для громади, і співвідносити їх з біблійними принципами і настановами. У цьому випадку пастор може використовувати певні біблійні пасажі, щоб показати, як ці принципи можуть бути застосовані у конкретних ситуаціях життя.

Кілька слів потрібно сказати про специфіку змісту протестантських проповідей. Протестантська проповідь зберігає основні риси церковного красномовства, згадані раніше, **по-перше**, це орієнтація на Біблію як на єдине джерело правди і духовної науки. Протестантський проповідник намагається привернути увагу слухачів до того, що написано в Біблії, і тлумачити його з урахуванням конкретного контексту, історичних обставин і культурного фону.

По-друге, протестантська проповідь характеризується активним залученням слухачів до духовної практики і перетворення їх життя на основі віри. Протестантський проповідник намагається переконати людей, що віра в Христа може допомогти їм у їхньому житті і показати, які кроки можна зробити, щоб зробити світ кращим.

Крім того, протестантська проповідь часто наголошує на персональному відношенні до Бога і підкреслює важливість особистої віри кожної людини. Протестантський проповідник намагається допомогти слухачам зрозуміти, що вони можуть особисто спілкуватися з Богом і використовувати це спілкування для того, щоб знайти своє місце у житті і зробити світ кращим.

6. СУСПІЛЬНО-ПОБУТОВЕ КРАСНОМОВСТВО

Суспільно-побутове красномовство можна вважати одним з найбільш поширених видів красномовства. Воно використовується в повсякденному житті, в приватних розмовах, на роботі, у школі та інших місцях.

Основна мета суспільно-побутового красномовства – це передача інформації та вражень про певну подію або ситуацію. Він допомагає висловити думки, почуття та емоції, що важливо в суспільстві, де люди постійно спілкуються один з одним.

Суспільно-побутове красномовство може мати різні форми – це можуть бути розмови, промови, інтерв'ю, прес-конференції та інші види виступів. Важливою складовою такого красномовства є використання прийомів риторики – яскравих образів, метафор, порівнянь, перифразів та інших прийомів, що допомагають зрозуміти та запам'ятати суть виступу.

Проте відмінністю суспільно-побутового красномовства є те, що воно не має чіткої структури або правил, які необхідно дотримуватися. Виступ може бути більш імпровізованим та безпідставним, іноді без стислого зв'язку з конкретною темою.

Грецькі та римські теоретики розрізняли красномовство за його сферою застосування. У давнину красномовство було невід'ємною частиною політичного та суспільного життя. У Греції риторика була вивчена як мистецтво переконування та доказування у суді, управлінні державою та організації військових дій. У Римі риторика стала обов'язковим предметом навчання для молодих чоловіків зі знатних родин, які прагнули до політичної кар'єри. Грандіозні ритуали, які відігравали важливу роль у житті стародавніх народів, також були неувяні без риторики. Взагалі, у давнину риторика розглядалася як невід'ємна складова культури та освіти, а її вивчення було не менш важливим, ніж вивчення математики або філософії.

В античні часи політичне красномовство відіграло важливу роль у владній структурі громадського життя, а аристократичне красномовство було спрямоване на підвищення соціального статусу та відображення багатства та престижу високого класу. Однак, з розвитком демократії, політичне красномовство набуло нового значення як інструмент залучення народу до влади та управління державою. Таким чином, в античній культурі риторика відіграла важливу роль у всіх сферах життя, від повсякденних розмов до політичних розмов.

Демонстративне красномовство, яке має на меті показати розмах і багатство культурного життя, дійсно частіше зустрічається в повсякденному житті, пов'язаному з різними церемоніями та святкуваннями, які є важливою складовою культурного життя суспільства. У цих випадках красномовство може бути використане для висловлення привітань, побажань, пам'яті та інших емоційних проявів, які надають церемонії більш піднесеного характеру. Однак, також можна знайти приклади демонстративного красномовства в політичній сфері, коли політичні лідери намагаються привернути увагу до своїх ідей і позицій за допомогою різних риторичних прийомів.

Красномовство мало важливе значення для греків у політичних і судових процесах, але його використання відображало не тільки суспільні відносини, але й релігійні переконання та культурні цінності. Наприклад, в «Оді» Піндара, грецького поета, красномовство використовується для висвітлення спортивних змагань, які були важливим елементом грецької культури. Також, у Греції красномовство було часто використовуване в ритуалах, які супроводжували життя від народження до смерті. У цілому, красномовство мало велике значення для культури і суспільства давньої Греції..

У грецькому суспільстві з ранніх часів вміння красномовно говорити вважалося важливою навичкою для лідерів та політиків. Саме тому красномовство було важливим предметом в грецькій освіті, а вчителі красномовства, такі як Горгій і Ісократ, стали видатними фігурами в античному світі. Крім того, усі грецькі міста мали місцевих риторів, які відігравали важливу роль в політичному житті та захищали інтереси міста у судових процесах. Одисей, як герой «Одіссеї», був одним з таких риторів. Він володів навичками красномовства і вмів переконати своїх слухачів. Греки дійсно вважали вміння красномовно говорити «даром богів». У Греції красномовство розглядалося як важлива складова еллінської культури, яка надавала великого значення слову та його впливу на суспільство. У античній Греції існували школи риторики, де молоді люди навчалися висловлюватися вільно і переконливо, а розуміння красномовства та його ефективного використання були дуже важливими для успішної кар'єри в політиці. Багато знаменитих грецьких філософів, таких як Сократ, Платон і Арістотель, надавали значення вмінню правильно висловлюватися та переконувати людей.

З часом епідектичне красномовство стало дедалі більше змінюватися під впливом нових технологій та засобів масової комунікації. Наприклад, з появою театру у Греції

з'явилася можливість не тільки говорити про події, але й ілюструвати їх на сцені. Крім того, з поширенням писемності і друкованих книг з'явилася можливість зберігати і передавати знання про красномовство з покоління в покоління, а також підвищувати рівень грамотності серед населення.

У більш пізній історії красномовство набуло нових форм, таких як політичне красномовство, яке має за мету переконати громадськість у необхідності певних дій або політичних рішень. Також з'явилося рекламне красномовство, яке пропонує товари і послуги в сприятливому світлі, з метою переконати клієнтів купувати їх.

У свою чергу, поезія зберегла свою значимість як мистецька форма, але вже не так часто використовується в контексті суспільно–політичного красномовства, як це було у стародавньому світі.

Вправні оратори дійсно використовували речитатив, гармонійні рухи та інші елементи, щоб залучити увагу аудиторії та зробити свої промови більш запам'ятовуваними та переконливими. Згодом ці прийоми були впроваджені в риторичну практику та навчання. Наприклад, учені римські риторика, такі як **Квінтіліан та Цицерон**, наголошували на важливості емоційної виразності, зміни темпу та тону, а також на використанні жестів та міміки для підсилення впливу промови на аудиторію.

Грецький **оратор Горгій** виголосив знамениту промову «За Олену», в якій «захищав» героїню, яка зрадила свого чоловіка та спричинила війну. Горгій застосовував іронію та гумор в своїх промовах, що допомагало йому впливати на аудиторію та донести свої ідеї. Такі прийоми використовувалися в античній риторичній з метою привернення уваги слухачів та підвищення емоційної наснаги промови.

У пізній античності існувало і чисто побутове красномовство, яке називалося «гомілетикою». Гомілетика була формою красномовства, яка використовувалася в побутовому житті, зокрема на бенкетах. Це була мистецтво вмільо та ефективно висловлювати свої думки, аргументувати свої погляди та переконувати інших без використання формальних правил риторики. Головною метою гомілетики було забезпечити гармонійний хід бенкету та забезпечити зручне та приємне спілкування гостей. **Плутарх** у своїй праці «Застільні бесіди» описує «гомілектику» як мистецтво ведення діалогу під час застільних бенкетів, яке має бути відмінним від звичайного красномовства та сперечання. Головною метою гомілектики Плутарх вважав збереження атмосфери веселощів та взаємоповаги між учасниками бенкету, і він радив не втягувати в гомілектику розмови про політику, релігію та інші спірні теми.

Надгробні слова стали окремим жанром красномовства, що згадується ще в античні часи. Вони призначалися для вшанування пам'яті померлих, зазвичай видатних особистостей або воїнів. У своїх надгробних промовах оратори описували життєвий шлях померлого, його подвиги та заслуги перед суспільством, наголошували на важливості збереження його пам'яті та спадщини. **Промова Перікла** є однією з найвідоміших надгробних слів в історії, яка була виголошена під час Пелопонеської війни, та стала відома своїм емоційним набряком та красномовством.

Писемні поетичні твори сформували особливий жанр у цій сфері – епітафію. **Епітафія** – це писемний поетичний твір, який був призначений для розміщення на надгробках. Він мав описувати життєвий шлях померлого, його заслуги та досягнення, а також виражати сум і біль рідних і близьких людей, які його плакали. Епітафії були дуже поширені в античних часах, але з часом зникали, зокрема через заборону християнства на створення гробниць і надгробних написів. Такі твори можна знайти у багатьох культурах, включаючи грецьку, римську, перську, китайську, єгипетську і багато інших. Наприклад: «У цій гробниці лежить Спаситель Симонід Киянин. Той, хто помер, повернув прихильність живих». Це прекрасний приклад епітафії – віршованого напису, який розміщували на надгробках як пам'ятник померлим. У цьому випадку,

епітафія говорить про знаменитого грецького поета Симоніда, який славився своїми творами та здатністю до точності та витонченості мовлення. Вона засвідчує, що його репутація живе після смерті, тому що ті, хто живуть, продовжують докладати шану його таланту та високого статусу в суспільстві.

Ось декілька прикладів відомих епітафій:

1. «Тут лежить Джон Кінг, батько кожного канадця» – епітафія на могилі Джона Кінга, прем'єр-міністра Канади у 1950-х роках.
2. «Ось я лежу, Пол Маккартні, проживши життя, сповнене любові, музики та сміху» – епітафія, яку Пол Маккартні вибрав для своєї могили.
3. «Тут спочиває Наполеон Бонапарт, імператор французів, який підкорив Європу та приніс багато користі Франції» – епітафія на могилі Наполеона Бонапарта в Лез-Інвалідах в Парижі.
4. «Тут лежить Уїтні Хьюстон, голос Америки» – епітафія на могилі відомої співачки Уїтні Хьюстон, яка померла в 2012 році.
5. «Світ ловив мене, та не спіймав». На чийй могилі написано цю епітафію?

Красномовство, як форма мовлення, завжди адаптується до змін у суспільстві та сучасних подій. Сьогодні ми можемо бачити приклади соціально-політичного красномовства у виборчих кампаніях, дебатах, виступах політиків на тлі нинішніх світових проблем. Водночас, розмовне красномовство може знайти своє застосування у повсякденному спілкуванні, особливо в сферах, де важливо переконати людину в чомусь або вирішити питання на користь себе або іншої сторони.

До соціально-побутового красномовства також можна віднести весільні промови, випускні промови, промови на наукових конференціях, виступи на релігійних та благодійних заходах тощо. Ці промови зазвичай мають за мету звернути увагу слухачів на певні ідеї, підняти настрій, викликати почуття вдячності чи співчуття. Важливим аспектом соціально-побутового красномовства є здатність оратора уважно слухати своїх слухачів та змінювати зміст та форму промови залежно від реакції аудиторії.

Соціально-побутове красномовство часто відбувається у формі ритуалів, що відрізняються залежно від характеру події та соціального контексту. Деякі з найпоширеніших ритуалів пов'язані з такими видами красномовства:

1. *Ювілейні промови*, цей вид красномовства відбувається під час святкування дня народження, річниці весілля або іншої значної дати в житті людини. Зазвичай такі промови містять побажання довгого життя, щастя та здоров'я.
2. *Вітальні промови*, вони зазвичай звучать на початку важливої події, такої як нарада, конференція або засідання. Ці промови часто містять слова вітання і доброзичливі побажання, і можуть бути спрямовані до конкретної людини, або до групи людей.
3. *Застільні промови (тости)*, це ритуал, який відбувається під час обіду або вечері, коли люди збираються разом за столом. Зазвичай хто-небудь з присутніх піднімає бокал і виголошує тост, який містить слова вдячності, побажання або похвали.
4. *Надгробні промови*, цей вид красномовства має траурний характер і зазвичай відбувається під час похорону. Промова може бути присвячена пам'яті людини, що померла, і містити слова суму, вдячності та пам'яті.

Ці ритуали є важливою частиною соціального життя, і вони допомагають людям висловлювати свої думки, почуття та емоції у формальній обстановці.

У суспільно-побутовому красномовстві промови часто мають неформальний характер і в основному спрямовані на спілкування з аудиторією. Такі промови можуть бути імпровізованими, тобто не готуються заздалегідь, а створюються на ходу.

У суспільно-побутовому красномовстві промови складаються з коротких, лаконічних речень і не вимагають суворої структури, як це може бути в інших сферах риторики, наприклад, в політичних промовах або наукових доповідях.

Зазвичай такі промови мають на меті підняти настрій або передати коротку інформацію, і тому можуть мати відмінні від стандартних форм вступ, основна частина та висновок.

У суспільно-побутовому красномовстві дуже важливо бути простим і зрозумілим для аудиторії, тому промовці часто використовують повсякденну мову та ілюструють свої міркування прикладами з життя.

У ньому промовці зазвичай не наводять академічні аргументи або не демонструють глибокі знання у певній сфері, такі як право чи релігія. Вони замість цього надають перевагу простим і зрозумілим прикладам з життя та народним традиціям.

Промовці можуть використовувати анекдоти, жартівливі історії або цікаві факти для того, щоб зацікавити аудиторію і зробити свою промову більш наочною та зрозумілою. Це допомагає створити позитивний настрій і підняти емоційний тон в залі.

У суспільно-побутовому красномовстві стиль та тон промов можуть змінюватися в залежності від ситуації та аудиторії. Наприклад, на похоронах промови зазвичай є офіційними та урочистими, з вираженням поваги до померлого та його родини. На бенкетах же промови можуть бути більш «стриманими» та розважальними, з анекдотами та жартами, які піднімають настрій та роблять промову більш цікавою для слухачів.

Проте в будь-якому випадку промовці повинні дотримуватися культурних норм та етикету, інакше вони можуть зачепити гордість або порушити чутливі теми у своїй аудиторії. Такі дії можуть спровокувати серйозні дискусії, «суперечки» та інші негативні наслідки. Отже, промовці повинні пам'ятати про свою відповідальність перед аудиторією та дотримуватися правил етикету, щоб їхні промови були ефективними та не зачепили нічийх почуттів.

У повсякденному житті можна стикатися з різними ситуаціями, де використовуються гостра або переконлива мова. Наприклад, це може бути дискусія про ціни на товари на ринку, дискусія про політичні погляди зі знайомими, або навіть звичайний розмова з друзями. Такі ситуації можуть вимагати вміння ефективно та переконливо висловлювати свої думки та доводити свою точку зору.

Проте важливо зазначити, що використання «красного слів» може мати різні наслідки, залежно від ситуації. У деяких випадках вони можуть бути ефективними та допомогти досягти бажаного результату, а в інших випадках можуть призвести до конфлікту та погіршити відносини з людьми.

Використання гострої та переконливої мови у повсякденному житті може бути корисним у деяких випадках, але варто пам'ятати про те, що це потребує відповідальності та розсудливості, щоб уникнути негативних наслідків.

Красномовство є важливим засобом впливу на людей, оскільки вміло побудована мова може переконати, змінити думку або дію. В умілі руки красномовця слово стає інструментом досягнення цілей і впливу на суспільство.

Красномовство допомагає розвивати навички спілкування, допомагає вивчити мистецтво переконання і дозволяє підвищити рівень самовпевненості. Також, вміння складної мови, що супроводжується жестикуляцією та іншими елементами невербальної комунікації, може покращити рівень комунікації і робить людину більш привабливою для інших.

Красномовство також має велике значення в політиці, бізнесі та медіа, де ефективне володіння словом може допомогти здобути успіх і підняти свій статус. Однак, важливо використовувати красномовство з відповідальністю і дотримуватися етики в усіх сферах життя, оскільки неправильне використання мови може мати негативні наслідки.

ТЕМА 4. МЕТОДИКА ТА ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ВИСТУПУ (ПРОМОВИ)

ПЛАН

1. Фази підготовки до публічного виступу.
2. Структура ораторського твору.
3. Культура сприймання публічного виступу. Види запитань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д. Риторика та гомілетика. Чернівці, 1995. С. 119–133.
2. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі: монографія. Черкаси: Брама-Україна, 2008. 400 с.
3. Колотілова Н.А. Риторика. Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури. 2007. 232 с.
4. Дайнега В., Білецька У. Основи красномовства. Система уроків риторики. Київ : Початкова освіта, 2012, № 16. С. 3 – 30.
5. Поль. Сопер Основы искусства речи; пер. с англ. М.: Яхтсмен, 1995. 416 с.
6. Риторика: навч. посібн. (упор. Т.К. Ісаєнко, А.В. Лисенко). Полтава: ПолтНТУ, 2019. 247 с.
7. Гаркуша І.В. Риторична культура мовлення сучасного фахівця–психолога: навч. посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. 144 с.
8. Риторика : навч.-метод. посібник / укл. Лариса Мафтин. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 344 с.

1. ФАЗИ ПІДГОТОВКИ ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Методика підготовки публічного виступу може відрізнятися залежно від різних факторів, таких як ціль виступу, аудиторія, тема, термін підготовки та інші. Але загалом, можна виділити кілька етапів підготовки публічного виступу:

I. Докомунікативна фаза:

- вибір теми виступу;
- визначення мети виступу та аудиторії;
- збір та аналіз інформації про тему;
- створення загального плану виступу.

II. Комунікативна фаза:

- розробка детального плану виступу;
- підготовка тексту виступу;
- розробка презентаційних матеріалів, якщо це необхідно;
- тренування виступу, включаючи вправи на підвищення голосу та невербальну комунікацію.

III. Посткомунікативна фаза:

- оцінка власного виступу;
- аналіз реакції аудиторії та зворотного зв'язку;
- вивчення та усунення помилок;
- підготовка плану подальших дій на основі результатів виступу.

Кожен з цих етапів важливий для успішної підготовки та проведення виступу, тому їх слід виконувати уважно та систематично.

I. Докомунікативна фаза, яка передбачає декілька етапів:

1. Вибір теми.

Докомунікативна фаза передбачає кілька етапів, і першим з них є вибір теми виступу. Вибір теми виступу є важливим етапом, оскільки він визначає напрямок підготовки та проведення виступу. Під час вибору теми виступу важливо враховувати такі фактори, як:

1. **Ціль виступу.** Вибрана тема повинна відповідати цілям, які передбачає виступ. Цілі можуть бути різними: інформативні, переконливі, мотиваційні тощо.

2. **Аудиторія.** Вибрана тема повинна відповідати інтересам та потребам аудиторії, перед якою буде виступати доповідач.

3. **Власний досвід та знання.** Вибрана тема повинна бути зрозумілою та цікавою доповідачу, а також відповідати його досвіду та знанням.

4. **Актуальність.** Вибрана тема повинна бути актуальною та важливою для аудиторії та суспільства в цілому.

5. **Ресурси.** Вибрана тема повинна бути доступною для підготовки та проведення виступу, не потребувати надмірних ресурсів.

Слово «тема» походить від давньогрецького слова «θέμα», що означає «щось, що покладено», «основа» або «фундамент». У сучасній мові термін «тема» використовується для позначення основної ідеї або питання, яке розглядається в тексті, презентації, виступі або іншому виді мовленнєвої діяльності.

У залежності від конкретного контексту, тема може бути визначена заздалегідь організаторами події або спікером, а також може бути вільною для вибору. В будь-якому випадку, важливо обрати тему, яка буде цікавою та актуальною для аудиторії, а також забезпечить можливість розкриття основної ідеї та підтримки її аргументами і прикладами

Тема повинна бути конкретно та визначатися одним питанням або ідеєю, але в рамках цієї теми можуть бути розглянуті різні підтеми. Підтеми можуть включати різні аспекти основної теми та допомагати у більш детальному розгляді її аспектів. Наприклад, якщо темою промови є «Важливість фізичної активності для здоров'я», то підтеми можуть включати розгляд різних аспектів фізичної активності, таких як користь від спорту, вправи для здоров'я хребта, важливість здорового харчування тощо. Важливо збалансувати кількість та обсяг підтем таким чином, щоб вони відповідали загальній темі промови та не засліплювали головну ідею.

Підтема може бути розділена на мікротеми. Мікротема – це ще більш конкретне питання або аспект, який стосується підтеми. Наприклад, якщо темою є «Історія України», то однією з підтем може бути «Період козацтва», а мікротемою – «Роль козацтва у формуванні української національної свідомості». Важливо, щоб підтеми та мікротеми були логічно пов'язані з темою і допомагали розкрити її повністю.

Мікротема може бути дуже короткою і стосуватися лише певного аспекту підтеми, або навіть теми в цілому. Важливо, щоб кожна мікротема відповідала загальній темі промови та вписувалася у контекст презентації. Кожна мікротема може мати свої аргументи, приклади та висновки, що підсилюють загальну думку ратора.

Вибір теми для виступу може бути обґрунтований не тільки метою і змістом виступу, але і бажаною психологічною реакцією від слухачів. Наприклад, якщо оратор хоче захопити своїх слухачів діяти, то він може обрати тему, що стосується конкретних проблем, які потребують невідкладного вирішення. Якщо ж метою виступу є переконання аудиторії у певних ідеях, то може бути обрана тема, яка буде актуальною для більшості присутніх, і яка дозволить оратору презентувати свої ідеї з максимальною переконливістю.

Правильний вибір теми дуже важливий для успішного публічного виступу. Визначення мети і цілей промови допоможе визначити, яка тема буде найбільш ефективною для досягнення цих цілей. Також варто брати до уваги свої знання і досвід у вибраній темі, щоб не виглядати недостатньо підготовленим перед аудиторією. Наприклад, якщо ви не є експертом у певній темі, то краще обрати тему, в якій ви володієте достатнім рівнем знань і досвіду, щоб передати свої ідеї та думки ефективно.

Після вибору теми виступу доповідач може перейти до наступного етапу – збору та аналізу інформації, щоб підготувати матеріал для виступу та створити логічну структуру презентації

Дейл Карнегі підкреслював важливість зацікавленості в проблемах і потребах співбесідника для встановлення розуміння між людьми. Він радив уникати монологів та активно слухати іншу сторону, демонструвати інтерес до її поглядів і думок. Карнегі вважав, що це допомагає побудувати позитивні взаємини і підвищити ефективність спілкування. Використання загальних фраз та банальних істин може викликати відчуття нудьги та невдоволення у публіки, тому вони не є ефективними засобами залучення уваги та встановлення контакту з аудиторією. Краще фокусуватися на конкретних проблемах та їх розв'язанні, демонструючи свої знання та досвід у цих питаннях. Це дозволить бути більш авторитетним в очах слухачів та залучити їх до активного сприйняття ваших ідей та пропозицій.

Суттєвою складовою успішного виступу є актуальність теми, що відповідає потребам та інтересам аудиторії. Однак, також важливо мати глибокі знання та досвід у розглянутій темі, щоб здати відповіді на можливі запитання та викликати довіру слухачів. Крім того, не менш важливим є вміння передати свої думки та ідеї у зрозумілій та цікавій формі, щоб зацікавити та залучити до обговорення.

Згідно з П. Сопером [9], фактори успіху теми можуть бути такими:

1. *Актуальність теми.* Тема має бути сьогодишньою і важливою для аудиторії, щоб вона мала бажання слухати і діяти.

2. *Цікавість теми.* Тема має бути цікавою і відомою аудиторії, або ж мати щось нове, що здатне зацікавити слухачів.

3. *Релевантність теми.* Тема має бути пов'язана зі сферою інтересів аудиторії, щоб вона була здатна зрозуміти та знайти зв'язок зі своїм життям.

4. *Якість матеріалу.* Матеріал має бути добре підготовленим та достовірним, з можливістю дати нові інсайти.

5. *Комунікативні вміння оратора.* Оратор має мати навички взаємодії з аудиторією, розуміти її потреби, спілкуватися з нею та переконувати.

6. *Стиль виступу.* Стиль має відповідати темі та аудиторії, бути зрозумілим та логічним, з можливістю зацікавити та зберегти увагу слухачів.

2. Визначення основної мети є дуже важливим етапом підготовки виступу або доповіді. Від цієї мети залежить, які аргументи та приклади необхідно використовувати, який тон підібрати та як структурувати матеріал. Наприклад, якщо метою є переконати слухачів, то необхідно зосередитися на аргументах, що підтверджують правильність позиції оратора та використовувати приклади, які переконливо доводять його думку. А якщо метою є надихнути аудиторію, то можна використовувати історії успіху, мотивуючі цитати та яскраві приклади.

Наприклад, якщо ви вчитель, ваша загальна мета може полягати у відповідному вихованні та навчанні учнів. Крім того, ви можете відзначити конкретну мету свого виступу, наприклад:

- передати учням нові знання про певну тему.
- висвітлити цікавий і важливий для життя учнів аспект.

- показати позитивний приклад або історію успіху.
- заохотити учнів до певної дії або активності.
- розвинути певні навички учнів, такі як комунікація або критичне мислення.
- запровадити нову методику або підхід до навчання.
- розвинути творчі здібності учнів.

При визначенні мети свого виступу важливо враховувати потреби та інтереси вашої аудиторії (учнів). Це допоможе забезпечити ефективне сприйняття інформації та підвищити мотивацію до навчання.

3. Моделювання аудиторії.

При моделюванні аудиторії варто враховувати такі фактори:

1. Віковий склад, від молоді до літніх людей.
2. Стать, чоловіки або жінки, або різні групи статей.
3. Професійні інтереси, в залежності від теми виступу може бути потрібно спрямувати його на конкретну аудиторію зі спеціалізованими знаннями.
4. Рівень освіти, від студентів до висококваліфікованих фахівців.
5. Культурні особливості, в залежності від теми виступу може бути потрібно враховувати культурні різниці та особливості слухачів.
6. Ставлення до теми, важливо враховувати ставлення аудиторії до теми виступу, щоб знати, як її цікавити та мотивувати.

Моделюючи аудиторію, оратор може підготуватися до виступу більш ефективно, адаптувати його до потреб та очікувань слухачів та забезпечити більш успішний результат.

4. Збирання матеріалу.

Крім власного досвіду, матеріал для промови можна зібрати і з інших джерел, таких як книги, статті, дослідження, інтернет-ресурси, анекдоти, цитати тощо. Важливо не просто зібрати матеріал, а його правильно оцінити, відфільтрувати зайве, вибрати головне та найцікавіше.

При збиранні матеріалу варто пам'ятати про мету виступу та потреби аудиторії. Необхідно дізнатися про інтереси, потреби, погляди та досвід аудиторії, щоб підібрати відповідний матеріал. Наприклад, якщо ви говорите про питання бізнесу, то корисно використовувати приклади зі світу бізнесу та успішними бізнес-практиками.

При збиранні матеріалу важливо також дотримуватися деяких **принципів**, наприклад:

1. Використовувати джерела, які є достовірними та підтвержені.
2. Перевіряти інформацію на різних джерелах, щоб убезпечитися від помилкової чи недостовірної інформації.
3. Використовувати яскраві та конкретні приклади, які допоможуть краще зрозуміти і запам'ятати ідеї, які ви викладаєте.

Цитування може допомогти промовцю зробити свої думки більш переконливими та впливовими. Цитування можуть використовуватися, щоб підтримати думки, проілюструвати певні ідеї або передати важливу інформацію.

Проте, як і правильно вказуєте, важливо посилатися на джерело, з якого була взята цитата. Це допомагає уникнути випадкового плагіату та надає читачам можливість перевірити точність та достовірність інформації, яку використовує промовець.

При цитуванні необхідно дотримуватися правил відповідного форматування. Наприклад, у більшості випадків, ім'я автора цитати, назва джерела та рік публікації повинні бути наведені в дужках або в деяких випадках у кутових дужках, перед цитатою.

Також варто перевірити, які правила використовуються в конкретній області або дисципліні, в якій промовець виступає.

Отже, якщо використання цитат є необхідним для підкріплення думок, важливо бути уважним і вказати правильне джерело цитати.

5. Складання плану.

Складання плану є важливим етапом у підготовці до виступу. План допомагає організувати і систематизувати матеріал, визначити послідовність викладу і підготуватися до ефективного виступу.

Під час складання плану важливо дотримуватися логічної структури виступу та зберігати рівновагу між деталями та загальними поняттями. Добре складений план допоможе виступити переконливо та ефективно перед аудиторією.

Існує багато видів планів, але укласти їх можна різними способами, в залежності від мети та конкретного завдання. Основні типи планів, які використовуються в навчальному та науковому середовищі, є такі:

1. *Ієрархічний план*, це систематичне упорядкування тем та ідей в ієрархічній послідовності. У цьому плані ідеї розташовуються у вигляді вкладених рівнів, починаючи з загальної теми та деталізуючи її у подробиці.

2. *Хронологічний план*, це систематичне упорядкування тем та ідей за часом. У цьому плані ідеї розташовуються у вигляді послідовності подій, від найбільш ранніх до останніх.

3. *Тезовий план*, це стислий виклад тез та ідей, які будуть висвітлені в виступі. У цьому плані ідеї формулюються в одному або двох реченнях.

4. *Мінімальний план*, це найпростіший план, що містить тільки заголовки розділів та найважливіші тези. Використовується зазвичай для найкоротших виступів.

5. *Цитатний план*, це назва відносно незвичайного способу викладу матеріалу, коли автор замість звичайного плану складає весь текст з цитат, розташованих в хронологічному порядку. Однак, він не є одним з основних типів планів, а скоріше це – варіант підходу до підготовки тексту.

Приклад ієрархічного плану

Основна ідея полягає в тому, щоб розбити великий проект або завдання на менші підзавдання, які є більш конкретними і досяжними.

Наприклад, розглянемо план створення нового веб-сайту:

Рівень 1: Загальна мета

Розробити новий веб-сайт для компанії.

Рівень 2: Головні функції та структура

Визначити основні функціональні вимоги до веб-сайту.

Визначити структуру веб-сайту та основні розділи.

Рівень 3: Дизайн та розробка

Розробити макети і дизайн веб-сайту.

Розробити фронтенд (клієнтську частину) веб-сайту.

Розробити бекенд (серверну частину) веб-сайту.

Рівень 4: Тестування та виправлення помилок

Провести тестування функціональності веб-сайту.

Виправити помилки та недоліки, виявлені під час тестування.

Рівень 5: Розгортання та запуск

Підготувати серверне середовище для розгортання веб-сайту.

Запустити веб-сайт на живому сервері.

Перевірити працездатність веб-сайту після розгортання.

Кожен рівень має свої підзавдання, і виконання всіх рівнів веде до досягнення загальної мети – створення нового веб-сайту для компанії. Ієрархічний план дозволяє систематизувати процес планування та розподілити завдання на більш керовані та досяжні етапи.

Приклад хронологічного плану для викладання теми «Історія розвитку автомобільної промисловості»:

I. Період до 1900 року А. Винаходи, що передували автомобілю В. Перші прототипи автомобілів

II. Період з 1900 по 1945 рік А. Розвиток автомобільної промисловості у США та Європі В. Перші масові виробництва автомобілів С. Роль автомобілів у Першій світовій війні та Другій світовій війні

III. Період з 1945 року до сьогодні А. Високі швидкості та технологічні інновації В. Автомобілі та екологічні проблеми С. Розвиток гібридних та електричних автомобілів

IV. Майбутнє автомобільної промисловості А. Технологічні новинки та їх вплив на автомобільну промисловість В. Сучасні тенденції розвитку та напрямки

У цьому плані тема «Історія розвитку автомобільної промисловості» упорядковується хронологічно, розкриваючи її від початку до наших днів. Цей план може допомогти викладачам та студентам організувати свої думки та підготуватись до викладання або написання дослідження з історії автомобільної промисловості.

Приклад тезового плану для виступу на тему «Вплив соціальних мереж на молодь»:

I. Вступ А. Опис проблеми: соціальні мережі і молодь В. Теза: соціальні мережі мають значний вплив на молодь у сучасному світі

II. Переваги соціальних мереж для молоді А. Зручність та швидкість комунікації В. Поширення інформації та популяризація ідей С. Розвиток соціальних навичок та навичок роботи з інформацією

III. Негативний вплив соціальних мереж на молодь А. Залежність від соціальних мереж та інтернету В. Небезпека зловживання соціальними мережами (кібербулінг, кіберзлочинність) С. Погіршення здоров'я та соціальних навичок

IV. Роль освіти та родини в формуванні вірного ставлення до соціальних мереж А. Необхідність освіти та свідомого використання соціальних мереж В. Важливість підтримки з боку сім'ї у формуванні здорового способу життя та відношення до соціальних мереж

V. Висновки А. Підсумок: соціальні мережі – важливий аспект життя молоді, який має як позитивний, так і негативний вплив В. Рекомендації: формування свідомого ставлення до соціальних мереж та необхідність уважного використання їх можливостей

У цьому тезовому плані тема «Вплив соціальних мереж на молодь» розкривається у формі тез, що дозволяє уникнути детального опису кожного аспекту. Замість цього, виступ буде базуватися на ключових тезах

Приклад мінімального плану для промови на тему «Важливість збереження довкілля»:

1. Вступ
2. Головна частина
3. Висновки

Цей план є дуже коротким і складається з лише трьох основних розділів, але він може бути корисним для того, щоб зосередитися на головних ідеях і не розгубитися в подробицях під час виступу. Залежно від теми та обсягу матеріалу, можна додати додаткові розділи або детальніше розписати кожен розділ.

З античних часів структура промови складалася з трьох частин: вступу, основної частини та висновків. Ця структура була розвинена детальніше в середині XIX століття, коли англійський письменник та редактор Френсіс Ньюмен (Francis Newman) запропонував так звану структуру 3О (Three O's). Він пропонував, що промова має містити:

3 «Occasion» (зацікавлення або привітання), який включає в себе вступ та зацікавлення аудиторії;

3 «Offer» (пропозицію), що представляє основну частину промови, де висвітлюються основні аргументи та факти;

3 «Outcome» (результат або висновок), який включає в себе висновки та переконання.

Ця структура є дуже популярною до сьогоднішнього дня і допомагає організувати промову в логічну та зрозумілу послідовність.

6. Укладання основи виступу.

Попередньо доповідач повинен уточнити основні аспекти теми, сформулювати власну концепцію на основі критичного осмислення та систематизації досвіду, сформулювати основні положення концепції у вигляді тез та систематизувати накопичені матеріали. Важливо, щоб основа виступу була структурованою та логічною, щоб забезпечити зрозумілість та лаконічність виступу.

Систематизація матеріалу передбачає кілька етапів:

– етап аналізу: проводиться ретельний аналіз та розуміння матеріалу, визначення ключових ідей та аргументів;

– етап сортування: виокремлення основних тем і підтем, їх сортування та групування;

– етап аргументування: розроблення аргументів на підтримку тез та доказів, що додаються до основного матеріалу;

– етап організації: створення логічної структури промови, розташування матеріалу в послідовності, що краще підтримує тези та аргументи;

– етап редагування: остаточний перегляд та виправлення тексту промови з метою забезпечення точності, чіткості та зрозумілості.

Детальний конспект може бути корисним для початківців, які потребують більшої підтримки в підготовці до виступу. Однак, досвідчені оратори можуть використовувати різноманітніші методи укладання основи виступу, такі як розширений план або навіть просто списки ключових тем та ідей. Головне – мати чітке розуміння основної ідеї, яку ви хочете передати своїй аудиторії, і мати достатньо матеріалу для її підтримки.

Промова, як і будь-який текст, є живим і динамічним матеріалом, який може змінюватися з часом. Оратор може додавати нові аргументи, підкріплювати свої твердження новими фактами, уточнювати свою позицію, адаптувати матеріал до нових обставин тощо. Важливо не зупинятися на досягнутому, а постійно вдосконалювати свою промову, щоб вона була актуальною, цікавою і переконливою для аудиторії.

Розмітка тексту знаками партитури.

Оратори, навіть досвідчені, можуть знадобитися підкреслення важливих моментів і виділення тих, які можуть бути неправильно зрозумілі. Для досягнення цього, зазвичай використовуються знаки партитури (розділові знаки), які допомагають позначити наголошені слова, правильну інтонацію, паузи тощо.

Знаки партитури поділяються на три групи залежно від їх розташування в тексті: рядкові, нарядкові та підрядкові.

Рядкові знаки партитури включають у себе:

1. Фразові паузи, які відділяють речення або їхні частини і позначаються вертикальною рисою: | для короткої паузи (на один рахунок); || для паузи на два рахунки (раз, два); ||| для паузи на три рахунки (раз, два, три). Фразові паузи допомагають розрізнити речення та їхні частини, надають тексту ритмічності і чіткості.

Короткі паузи (|) можуть бути використані не тільки для відокремлення елементів однорідної структури, але й для відокремлення окремих слів або фраз, які мають особливу вагу в контексті речення. Наприклад, можна використовувати коротку паузу перед важливим словом чи виразом, щоб звернути увагу слухачів на цей елемент речення. Водночас, не завжди необхідно використовувати паузи в реченні, це залежить від мети і стилю промови.

2. Дужки ромбічні дужки ромбічні < > можна використовувати для позначення вставних речень або слів. Вони вказують на те, що це слово чи речення може бути виключене з речення без втрати змісту і правильної граматики. Наприклад: «Він, <хоч і не зовсім зміло>, розповів про свої досягнення». Також, дужки ромбічні можуть використовуватися для позначення коду, електронної адреси, URL-адреси, іншої технічної інформації тощо.

3. Дужки квадратні [] використовуються для вставлення додаткової інформації, яка не входить до основного змісту речення, але допомагає уточнити або пояснити його зміст. Наприклад, вживання скорочень, вставних слів чи додаткової інформації. В таких випадках дужки квадратні вказують на те, що дана інформація не є необхідною для розуміння основного змісту речення, але може бути корисною для детальнішого розуміння тексту.

4. Лапки ««», у які беруть слова для позначення іронії в тексті, однак це не є їх єдиним призначенням.

Якщо брати саме позначення іронії, то воно частіше виражається не за допомогою лапок, а за допомогою інтонації, міміки та контексту. Проте у писемному мовленні, особливо в соціальних мережах і текстових повідомленнях, лапки можуть використовуватися для позначення іронії або сарказму. Зазвичай у таких випадках слова, що вимовляються з іронією, беруться в лапки, щоб показати, що автор несерйозний або висловлюється з певним насмішливим відтінком.

Проте варто пам'ятати, що використання лапок може бути досить складним, оскільки іронія часто передається не тільки за допомогою лексики, а й за допомогою контексту та інших мовних засобів. Отже, автор повинен бути дуже обережним та уважним у використанні лапок для позначення іронії в тексті.

Надрядкові знаки. Надрядкові знаки використовуються для позначення нюансів інтонації та акцентування деяких слів у мовленні. Серед надрядкових знаків можна виділити наступні:

Знак наголосу (´): використовується для позначення наголошеного складу в слові. Наприклад: кáт.

1. . Підвищення тону (↑): використовується для позначення підвищення тону в кінці репліки або слова. Наприклад: Я дóбре підготува́вся до екза́мену.

2. Зниження тону (↓): використовується для позначення зниження тону в кінці репліки або слова. Наприклад: То́й тест бу́в складні́й.

3. Злам інтонації (Λ): використовується для позначення зміни інтонації в середині слова або фрази. Наприклад: Він зібрався «на полюва́ння» з друго́м.

Підрядкові знаки

4. Логічний наголос (_____.) – це знак партитури, що позначає виділення семантичного центру фрази, слова або групи слів. Він може бути різним в залежності від мети оратора і зазвичай визначається контекстом.

5. Уповільнення темпу (_ __ ___) – це прийом, що використовується для зосередження уваги слухачів на ключових словах, за допомогою подовження їх вимови або додавання пауз.

6. Прискорення темпу (→) – цей прийом використовується для позначення вторинної, додаткової інформації, такої як вставні речення або слова, або для активізації слухачів і збільшення емоційної насиченості виступу.

7. Легато (∩) – це позначення музичного прийому, коли ноти граються гладко і без розривів. У контексті виступу може позначати плавний перехід від однієї ідеї до іншої, без різких перерв.

Таблиця реєстру основних партитурних знаків

Знак	
<u>весна</u>	пряма лінія під словом – для позначення логічного наголосу
/	коротка пауза
//	середня пауза
///	довга пауза
↑	підвищення тону
→	рівний тон
↓	зниження тону
засумувала -----	пунктир під словом (словами) – для позначення уповільнення вимови
∩	лігатура вгорі між словами – для зв'язки слів, вимовлених на одному диханні
{«Я твій!...»}	фігурні дужки вказують на зміну адресата
«...»	Лапки служать для позначення іронічного відтінку

Зразок уривку партитури вірша «Заповіт» Т. Г. Шевченка

Вірш з паузами та логічними наголосами	Темп	Інтонанція
Як <u>умру</u> , то поховайте Мене <u>на</u> могилі, <u>Серед</u> степу широкого, <u>На</u> <u>Україні</u> милій, <u>Щоб</u> <u>лани</u> широкополі, І <u>Дніпро</u> , і <u>кручі</u> Було <u>видно</u> , було <u>чути</u> Як <u>реве</u> <u>ревучий</u> . Як <u>понесе</u> з <u>України</u> У синєє <u>море</u>	уповільнений ↓ середній ↓	сумна розповідна із замилюванням, замріянням суворо

<p><u>К</u>ров ворожу... <u>о</u>тойді я І <u>л</u>ани, і <u>г</u>ори — <u>В</u>се <u>п</u>окину і <u>п</u>олину До <u>с</u>амого <u>Б</u>ога <u>М</u>олитися... а <u>д</u>о <u>т</u>ого <u>Я</u> не <u>з</u>наю Бога. <u>П</u>оховайте та <u>в</u>ставайте, <u>К</u>айдани <u>п</u>орвітье І <u>в</u>ражою <u>з</u>лою <u>к</u>ров'ю <u>В</u>олю <u>о</u>кропіте. І мене в сім'ї <u>в</u>еликій, В сім'ї <u>в</u>ольній, <u>н</u>овій, <u>Н</u>е <u>з</u>абудьте <u>п</u>ом'янути <u>Н</u>езлим <u>т</u>ихим <u>с</u>ловом. </p>	<p>пришвидшений ↓ середній ↓</p>	<p>з полегшенням грізно піднесено піднесено, радісно сумовито</p>
--	--	---

Приклад розписаної партитури вірша

ПЕРШИЙ СНІГ

Ще вчора сонечко так гріло,	<i>З теплою</i>
Чабан з отарою бродив.	
Озиме пишно зеленіло,	
І лист у лузі гомонів.	
Сьогодні ж степ увесь неначе	<i>Сумно</i>
Заслав сріблястий оксамит,	
І вітер жаль сливо плаче,	
І сонце лле не той мов світ.	

Пам'ятка декламатора
1. До читання напам'ять вдумливо прочитай вірш, повтори про себе текст.
2. З'ясуй лексичне значення незрозумілих тобі слів.
3. За змістом та ідеєю твору визнач настрій, з яким читатимеш твір.
4. У кожному рядку визнач (підкресли олівцем) стрижневе слово, тобто слово, на яке падає логічний наголос (слово, яке слід інтонаційно голосом виокремити, бо воно найвагоміше в рядку чи реченні).
5. Познач олівцем паузи:
– кома – ледь помітна пауза (позначка – /);
– двокрапка й тире – помітна пауза (позначка – //);
– крапка – явна пауза із інтонацією завершеності (позначка – ///).
6. Ліворуч від кожного рядка постав стрілку, що передає тон читання:
– підвищення тону – стрілка вгору (↑);

–зниження тону – стрілка вниз (↓);
–рівний тон – горизонтальна стрілка (→).
7. Прочитай кілька разів вірш з дотриманням вимог усіх позначок.
8. Уявляй картини, які виникають, і запам'ятовуй їх послідовність.
9. Вивчивши вірш напам'ять, виразно прочитай його своїм близьким і з'ясуй, що б вони побажали тобі для ліпшого прочитання твору. Врахуй їхні побажання.
10. Перед тим як декламувати, займи зручну й правильну позу (стань рівно, розправ плечі, набери потрібну кількість повітря). Для впевненості на початку читання можеш дивитися періодично на тих, з ким товаришуєш (щоб відразу не знітитися), а згодом, оволодівши ситуацією, розсіюй свою увагу по всій аудиторії.
11. Назви автора й твір, який читатимеш.
12. Читання вірша можеш супроводжувати жестами, проте рухи рук мають бути стриманими, не втомлювати й не відволікати слухача.
13. Не поспішай під час читання, набирай повітря рівними частинами під час пауз.
14. Декламуючи, уявляй картини, які озвучуєш, і з відповідним темпом і настроєм передавай їх.
15. Не варто занадто голосно читати вірш, оскільки майстерність у читанні художнього твору визначається передусім темпом, інтонацією, дотриманням пауз, настроєм, а також мімікою, жестами та ін.

7. Тренування.

Практика в промовлянні допомагає покращувати свої навички ораторської майстерності. Також, під час тренування варто звертати увагу на правильну дикцію та інтонацію, що допоможе зробити вашу промову більш чіткою та ефективною. Зверніть увагу на такі важливі елементи, як структура промови, використання пауз та знаків наголосу, ритміка та темп мовлення, що сприятимуть кращому сприйняттю вашої промови аудиторією.

А. Коні стверджує, що перед кожним виступом необхідно створити план промови і організувати свої матеріали. Коли лектор добре пам'ятає про те, що має говорити, він збільшує свою впевненість і спокій, що сприяє успішному виступу. Також, організація матеріалу допомагає зберегти логічну послідовність викладу і допомагає аудиторії легше зрозуміти інформацію.

8. Психологічна підготовка до виступу.

Оратор має бути не лише компетентним у своїй темі, але й готовим психологічно до виступу. Ось деякі поради щодо психологічної підготовки до виступу:

1. Відпочинок і здоровий спосіб життя. Важливо відпочити перед виступом і добре поїсти. Також рекомендується вести здоровий спосіб життя, включаючи фізичну активність і здорове харчування.

2. Вправи на розслаблення. Для зменшення тривоги можна використовувати вправи на розслаблення, такі як глибоке дихання, йогу або медитацію.

3. Вправи на відчуття впевненості. Є багато вправ на відчуття впевненості, такі як позитивне мислення, візуалізація успіху, фізичне відчуття сили та впевненості.

4. Підготовка до можливих запитань і заперечень. Варто передбачити можливі запитання та заперечення і підготуватися до них заздалегідь, щоб відповісти впевнено та компетентно.

5. Використання позитивних афірмацій. Позитивні афірмації – це позитивні фрази, які ви можете говорити собі, щоб почуватися впевнено та успішно.

6. Використання імпровізації. Імпровізація – це вміння говорити без підготовки. Варто тренувати свої навички імпровізації, щоб бути готовим до непередбачуваних ситуацій.

Загалом, психологічна підготовка до виступу є важливою складовою успішності виступу.

II. Комунікативна фаза – це власне говоріння та відповіді на запитання. комунікативна фаза є ключовою частиною публічного виступу, то важливо звернути увагу на кілька порад:

1. Спрямуйте свій виступ на аудиторію – добре підготуйтеся до виступу, визначте, хто ваша аудиторія, та налаштуйте свій виступ на їхні потреби та очікування.

2. Використовуйте чітку мову – уникайте складних технічних термінів та непотрібної деталізації. Використовуйте просту та доступну мову, яка була б зрозуміла для вашої аудиторії.

3. Звертайте увагу на невербальні сигнали - важливо контролювати свою міміку та жести, щоб додатково підкреслити ваші слова. Також слід враховувати реакції аудиторії та, якщо необхідно, адаптувати свій виступ під їхні потреби.

4. Відповідайте на запитання - після виступу, відводьте час на запитання аудиторії. Відповідайте на запитання чітко та вичерпно, демонструючи вашу експертизу в даній темі.

5. Підтримуйте зв'язок з аудиторією - слід звертати увагу на те, як аудиторія реагує на ваш виступ та відповіді на запитання. Якщо можливо, намагайтеся встановити зв'язок з окремими членами аудиторії під час виступу, наприклад, за допомогою питань або запитів на думку.

Щоб набути досвіду справжнього оратора, варто проводити аналіз після кожного публічного виступу.

III. Посткомунікативна фаза – самоаналіз виступу та потенційна його корекція відповідно до реакції слухачів.

Алгоритм самоаналізу виступу може бути наступним:

1. Перегляд запису виступу або згадування деталей виступу в пам'яті.

2. Оцінка загального враження від виступу – що було зроблено добре, а що можна покращити.

3. Аналіз дикції та інтонації – чи було чути кожне слово, чи була використана правильна інтонація, чи було використано паузи належним чином.

4. Оцінка структури виступу – чи була чіткою і логічною, чи була відповідність між вступом, основною частиною та заключенням.

5. Аналіз реакції аудиторії – які запитання були задані, які коментарі були зроблені, які були загальні емоції слухачів.

6. Корекція виступу – на основі попереднього аналізу, визначення, що потрібно змінити, та планування кроків для поліпшення майстерності.

Цей алгоритм можна застосовувати після кожного виступу, щоб постійно вдосконалювати свої навички та стати успішним оратором.

Глибоке і всебічне продумування виступу перед його виголошенням є дуже важливим етапом. Воно дозволяє оратору якомога повніше передати свої ідеї, використовуючи відповідні слова, жести, інтонації та інші засоби впливу на аудиторію. Також це допомагає уникнути можливих непорозумінь та конфліктів з аудиторією, а також збільшує шанси на успішне переконання аудиторії в своїй правоті.

Розмір аудиторії може впливати на ефективність виступу. Для невеликих груп людей (до 25 осіб) може бути легше встановити контакт з аудиторією, залучити її до діалогу та спілкування, а також більше уваги приділяти індивідуальним потребам та інтересам слухачів. Але для більшої аудиторії може бути важливо забезпечити достатню рівномірність розповсюдження інформації, щоб уникнути виникнення гучних питань та коментарів на фоні загального шуму. Вибір формату виступу повинен відповідати меті та характеру події, а також специфіці аудиторії.

2. Структура ораторського твору.

Виступи повинні мати чітку структуру і бути організовані за певними правилами. Існує кілька **загальних принципів**, яких слід дотримуватися при розробці структури виступу:

1. Принцип цілеспрямованості означає, що кожен виступ має мати чітко сформульовану мету, яку необхідно досягти через комунікацію з аудиторією. Виступ повинен бути спрямований на досягнення цієї мети і включати лише необхідну інформацію.

2. Принцип системності полягає в тому, щоб структурувати виступ у логічну систему, яка буде легко сприйматися аудиторією. Це означає, що виступ повинен мати чітко визначені частини і повинен логічно переходити від однієї до іншої.

3. Принцип взаємозв'язку означає, що кожна частина виступу повинна бути пов'язана з попередньою і наступною. Це допомагає зберегти логічну послідовність і розуміння для аудиторії.

4. Принцип лаконічності означає, що виступ повинен бути коротким і зосередженим на основній інформації. Необхідно уникати зайвих деталей та повторів, які можуть відволікти аудиторію.

5. Принцип посилення полягає в тому, щоб надавати основній інформації виступу більшої значимості та важливості. Це можна зробити за допомогою інтонації, жестів та наочних засобів.

6. Принцип результативності означає, що виступ повинен бути спрямований на досягнення певного результату. Наприклад, переконати аудиторію, надихнути її або надати необхідну інформацію.

Принцип пропорційності означає, що кожна частина виступу повинна мати адекватну кількість часу та уваги.

Композиція є важливим елементом виступу, оскільки вона допомагає структурувати і організувати матеріал таким чином, щоб він був зрозумілим та логічним для аудиторії. Кожен з принципів композиції виступу має свою вагу та взаємозв'язок з іншими принципами. Наприклад, принцип лаконічності може відігравати важливу роль у забезпеченні результативності виступу. Тому важливо дотримуватися всіх принципів при розробці структури та організації промови.

Структура промови відповідає традиційній тричастинній структурі (**вступ, основний аргумент і висновок**). Промова починається з етикетних форм, таких як привітання, знайомство та висловлення задоволення.

Вступ.

У вступі важливо залучити увагу аудиторії та зацікавити їх темою промови. Зазвичай, вступ складається з двох частин – зачину та зав'язки.

Зачин – це перші кілька речень промови, які повинні звернути увагу слухачів на тему та мету виступу. Це може бути цікавий факт, цитата, риторичне питання або історія, яка допоможе створити атмосферу та зацікавити аудиторію.

Зав'язка – це продовження зачину, де слухачам розкривається головна теза виступу та пояснюється, чому дана тема важлива. У зав'язці можна коротко висвітлити головні

ідеї промови та зазначити, які аргументи будуть розглянуті далі. Важливо, щоб зав'язка була лаконічною та не займала багато часу, адже головне завдання вступу – залучити увагу аудиторії та перейти до основної частини виступу.

Правильно підібраний тон на початку промови може сильно вплинути на сприйняття аудиторією. Зазвичай вітання складається з короткого привітання, вітання зі знайомими і новими гостями, а також подяки за запрошення та можливість виступити перед аудиторією. Важливо пам'ятати, що вступ повинен бути коротким і підготовленим таким чином, щоб зацікавити аудиторію і залучити їх увагу до теми вашої промови.

Початок промови – це важливий момент, який дозволяє привернути увагу аудиторії і залучити їх до слухання. Використання цитат, гасел, відомих висловів та інших цікавих фактів може стимулювати інтерес аудиторії і сприяти створенню позитивного настрою на початку виступу. Однак, важливо не перевантажувати початок занадто багатьма елементами, щоб не розірвати увагу аудиторії і не збити з толку. Захоплюючий вступ має за мету привернути увагу аудиторії і зацікавити її до теми промови. Це можна зробити за допомогою різноманітних прийомів, які привернуть увагу слухачів, зроблять їх зацікавленими і готовими слухати промову далі. Для цього можна використовувати цікаві факти, анекдоти, історії з життя, цитати відомих осіб тощо. Важливо, щоб вступ був коротким, стислим і змістовним, щоб не знудити аудиторію і не відволікати її від основної теми промови.

Основна частина

Основна частина будь-якого тексту, який має аргументуючий характер, повинна містити три складові: план, матеріал та аргументацію тези.

План – це загальний опис структури тексту, який вказує на послідовність викладу думок та аргументів. План допомагає читачеві зрозуміти логіку тексту та сприяє збереженню його цілісності.

Матеріал – це набір фактів, прикладів, статистичних даних, висновків попередніх досліджень та інших джерел, які автор використовує для підтримки своєї тези. Матеріал повинен бути добре обґрунтованим та містити як кількісні, так і якісні дані, щоб читач міг оцінити його достовірність.

Аргументація тези – це процес викладення аргументів, які доводять правильність тези автора. Аргументація повинна бути логічною, послідовною та переконливою. Це означає, що автор повинен звертатися до фактів та логіки, а не до емоційних аргументів або підозрілих джерел.

Основна частина тексту повинна бути послідовним викладом головних та ключових питань, які допомагають автору підтвердити свою тезу. Ці питання повинні бути логічно пов'язані та чітко виражені, щоб читач зрозумів, яку думку хоче висловити автор.

Згідно з дослідженнями психологів, кількість частин у тексті не повинна перевищувати семи. Це пов'язано з тим, що людський мозок може запам'ятати та обробляти обмежену кількість інформації за один раз. Якщо текст міститиме більше семи частин, це може перевантажити слухача та знизити його увагу та здатність розуміти текст.

Важливо, щоб автори звертали увагу на структуру своїх текстів та обмежували кількість частин до семи, щоб не перевантажувати читача та зберігати його увагу на тексті.

Підсумки, які можуть бути використані для завершення висловлювання в тексті. Розглянемо кожен з них детальніше:

1. Нагадування – цей підсумок дозволяє автору нагадати читачеві про головну думку або ідею тексту, щоб зробити закінчення більш запам'ятовуваним.

2. Узагальнення – цей підсумок дозволяє автору зробити загальне висновок на основі викладених думок та ідей у тексті. Він допомагає читачеві зрозуміти, яку важливу інформацію надано в тексті.

3. Спонування, заклик – цей підсумок дозволяє автору закликати читача до дії, висловлюючи свою думку або рекомендації. Він допомагає читачеві зрозуміти, які дії можуть бути взяті на основі наданої інформації.

4. Перспектива – цей підсумок дозволяє автору подати перспективу на майбутнє на основі викладених думок та ідей у тексті. Він допомагає читачеві зрозуміти, які можуть бути наслідки або перспективи в майбутньому на основі наданої інформації.

5. Фінальне пояснення – цей підсумок дозволяє автору пояснити свою думку або ідею ще раз, використовуючи інші слова або висловлюючи її більш точно. Він допомагає читачеві зрозуміти, яку саме думку висловив автор та як вона пов'язана з текстом.

У кожному випадку важливо, щоб підсумок був логічним та відповідав головній думці тексту. Використання різних підсумків може допомогти зробити закінчення більш запам'ятовуваним та ефективним.

Іноді промови можуть не мати традиційної структури з вступом, основною частиною і висновком. Промови на зборах і надгробні промови можуть мати особливу структуру, яка відповідає їх особливостям.

Наприклад, надгробні промови часто починаються з відданого шану покійному, де наголошується на його великих заслугах і досягненнях у житті. Далі може йти розповідь про життєвий шлях покійного, згадки про його друзів та родичів, а також важливі моменти з його життя. Основна частина може містити думки про те, як покійний вплинув на життя інших людей, а також певні роздуми про життя та смерть. Промова може бути завершена словами вдячності за те, що покійний був частиною життя тих, хто присутній на церемонії, і проханням про запам'ятовування його добрих справ і пам'ять про нього.

Промови на зборах, наукові конференції або політичні промови також можуть мати свої особливості. Вони можуть бути більш структурованими і мати певні елементи, такі як оголошення теми промови, викладення проблеми або питання, дослідження проблеми або викладення думок про неї, та закінчення з певними висновками чи закликами до дії.

Найпоширенішими помилками в написанні промови (структурі) є:

- відсутність вступної частини;
- занадто довгий вступ;
- не має послідовної структури або не підпорядкованість головному аргументу;
- забагато теоретичних положень;
- відсутність доказів для розкриття основної тези;
- багато аспектів, на які слід звернути увагу;
- текст промови тематичний, мовленнєвий матеріал непропорційний;
- відсутній висновок.

Ебінгауз сформулював закон крайнощів, який говорить про те, що найбільш ефективними для запам'ятовування є початок і кінець промови. Це пов'язано з тим, що на початку промови аудиторія ще не втомилася і готова зосередитися на виступі, а на кінці є можливість підсумувати основні моменти і залишити хороше враження. Тому важливо приділяти достатню увагу вступній та заключній частинам промови та добре підготувати їх. Проте це не означає, що основна частина промови не має значення, адже саме вона передає головні ідеї та докази, які необхідні для переконання аудиторії. Важливо збалансувати інформацію в усіх частинах промови та забезпечити її логічну послідовність.

ПОРАДИ ПРОМОВЦЮ

План підготовки усного виступу (систематизація І.В.Гаркуші) [7]
1. <i>Визначення теми і постановка мети виступу:</i> врахувати інтереси слухачів; звернути увагу на зв'язок виступу з попередніми темами; сформулювати знання, корисну інформацію, необхідну для слухачів.
2. <i>Складання плану виступу на підставі логіки теми:</i> вступ (актуальність теми, постановка проблеми); основний зміст; теоретичні та практичні висновки з теми, які впливають із завдання слухачів).
3. <i>Добір матеріалу для виступу:</i> пошук літератури з основних питань теми (теоретичних статей, брошур, книг) і добір наукового змісту, який відповідає меті виступу; вивчення життєвих явищ (фактів, цифр, ситуацій тощо) для теоретичного аналізу й узагальнення у виступі, щоб слухачі зрозуміли, що складає основу закономірностей і тенденцій; добір прикладів з практики (суспільної та індивідуальної) для ілюстрації та дохідливого роз'яснення складних теоретичних питань; добір наочних посібників і підготовка тех. засобів, продумування мети, часу і способу їх використання.
4. <i>Написання тексту виступу:</i> підготовка тез виступу (виділення ключових понять, розбивання основних питань теми на підпитання, продумування змісту та висновків); поділ матеріалу на підпитання і написання тексту виступу (з методичними позначками про місце використання наочних посібників і технічних засобів, про необхідні смислові акценти і т.д.); написання докладного тексту (за потреби).
5. <i>Підготовка до виступу перед аудиторією:</i> виділення в тексті основних смислових уривків, виклад яких строго обов'язковий при будь-якому дефіциті часу; виділення (шрифтом, кольором тощо) основних ідей і висновків, засвоєння яких неодмінно потрібно домагатися; розподіл часу на виклад кожного питання і визначення темпу викладу (диференційовано: де з розрахунком на запис, де – на слухання без запису).

Структура виступу
1. <i>Вступ – висвітлення значення теми, її важливості для слухачів:</i> один-два приклади з теми виступу із життя (політики, економіки, мистецтва, побуту тощо), які свідчать про наявність проблеми, що потребує аналізу у виступі (лекції, доповіді тощо); посилання на офіційні державні документи (закони, укази, постанови, розпорядження, які пропонують певний порядок діяльності людей, але потребують популярного роз'яснення аудиторії); постановка проблеми перед слухачами.
2. <i>Загальна характеристика об'єкта (предмета) розгляду, тобто того явища, події, процесу, якому присвячено виступ:</i> з'ясування ключових понять, їх основних ознак (властивостей, функцій або структурних компонентів); коротка історія об'єкта (виникнення, розвиток, сучасний стан) і тенденція його розвитку (прогрес – регрес).
3. <i>Детальний аналіз і оцінка об'єкта розгляду у порівнянні з метою виступу:</i> структурний аналіз компонентів; функціональний аналіз об'єкта; аналіз і оцінка кожного з компонентів або функцій розгляданого об'єкта з погляду інтересів діяльності слухачів.
4. <i>Висновок:</i> теоретичні висновки з викладеного; практичні висновки для діяльності слухачів; конкретні завдання слухачів у світлі цих висновків.
5. <i>Зворотний зв'язок (обмін думками).</i>

Прийоми привертання уваги в усному виступі

<i>Апеляція.</i> За необхідності використовувати посилання на авторитет співрозмовників і відомих для аудиторії фахівців (теоретиків і практиків).
<i>Запитання.</i> Якомога частіше формулювати запитання, звернені до співрозмовників. Ліпше починати запитання словами «Чому?...», «Як пояснити?...», «У чому причина?», «Чи згодні ви?...».
<i>Несподіваність.</i> Використовувати в мові несподівану і невідому слухачам інформацію, а також яскраві формулювання з «живлючим ефектом».
<i>Образність мовлення.</i> Опис подій, предметів, використовуючи багатство мови і вибудовуючи конструкції, що подані в образах.
<i>Паузи в мовленні.</i> Вони посилюють напруженість втягують співрозмовників в обговорення проблеми (обмірковування ідей, пропозицій). Крім того, паузи в мовленні оратора відновлюють зоровий контакт з аудиторією.
<i>Провокація.</i> На короткий час викликати у слухачів реакцію незадоволення викладеною інформацією (оцінкою інформації).
<i>Мовні накази.</i> Час від часу використовувати в мовленні вислови типу: «Зверніть увагу...», «Уявіть собі, що...».
<i>Зміна темпу і тональності.</i> Найбільш важливі думки і складні проблеми виділяти гучністю голосу і більш повільним темпом мовлення.
<i>Співпереживання.</i> Захоплено описувати події, які пов'язують вас зі співбесідниками: використовувати такі факти, які заставляли б аудиторію співпереживати, співчувати.
<i>Експресія.</i> Вибрати такі формулювання, які помітно відрізняються від звичайного стилю (яскраві порівняння, влучні словосполучення).
<i>Гумор.</i> Залучати в усний виступ смішні, парадоксальні приклади, вкраплювати веселі жарти, забавні історії. Пам'ятати при цьому про доречність і міру використання гумору.

Основні етапи підготовки до заздалегідь підготовленої та імпровізованої промови [12, С. 297]

Заздалегідь підготовлена промова	Імпровізована промова
Почати готувати за кілька днів, це дозволить запам'ятати промову.	Чітко сформулюйте тему й основну думку промови.
Два–три рази прочитати промову перед дзеркалом.	Визначте тезу й аргументи (їх не повинно бути багато – 2–3).
Під час репетиції не «рвати» текст на шматки, а читати його повністю. Така тактика дозволяє відтворити ситуацію реального виступу.	Сформулюйте кілька вступних і заключних зауважень
На невеличких аркушиках (які буде зручно тримати в руках) можна записати необхідні дані (цифри, цитати, аргументи тощо) або ключові слова	На невеличких аркушиках (які буде зручно тримати в руках) можна записати необхідні дані (цифри, цитати, аргументи тощо) або ключові слова
Тренуючись, спробуйте «змалювати» портрет майбутньої аудиторії.	Продумайте переходи від однієї композиційної частини до іншої.
Запам'ятайте: під час кожної репетиції ваша промова буде звучати по-різному. Це добре, бо, можливо, один із	Пам'ятайте: імпровізована промова повинна бути короткою (не більше 5–7 хвилин), мати чітку структуру, бути

варіантів стане вашою реальною промовою.	зрозумілою для слухачів, а також яскравою й виразною.
--	---

3. КУЛЬТУРА СПРИЙМАННЯ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ. ВИДИ ЗАПИТАНЬ

Вміння слухати є важливим компонентом професійної комунікації, яке допомагає досягати ефективних результатів в спілкуванні з колегами, клієнтами та іншими людьми. Щоб бути гарним слухачем, потрібно активно прислуховуватись до співрозмовника, задавати запитання, уточнювати деталі та демонструвати інтерес до того, про що говориться. Це дозволяє краще розуміти сутність проблеми або запити клієнта та відповідно реагувати на нього, що в свою чергу забезпечує успішні результати в спілкуванні. Крім того, гарне слухання може вплинути на співрозмовника і виявитися важливим чинником в будь-якому взаємодії.

Часто люди можуть бути занадто захоплені своїми власними думками та проблемами, що не дає їм можливості належно слухати інших. Також, іноді люди можуть вести себе так, наче вони слухають, але насправді їх думки далеко від того, що говориться, і вони не здатні сприйняти справжній зміст інформації, що передається. Тому, важливо бути уважними та спрямовувати свою увагу на співрозмовника, його повідомлення та взаємодію з ним, якщо ви хочете бути ефективним в спілкуванні.

Також часто зустрічається «агресивне» слухання. Воно є однією з форм недостатньої уваги до співрозмовника. Це може бути пов'язано з бажанням показати свою важливість, відчуттям несигнальності або дискомфорту, що виникає під час розмови на тему, яка стосується особистих переживань або суперечить власному світогляду. Агресивне слухання не сприяє збереженню і розвитку взаєморозуміння з іншими людьми, а навпаки, може зробити розмову неприємною та неефективною. Важливо навчитися слухати інших людей з увагою і повагою до їхньої позиції.

Вибіркове слухання може бути корисним у деяких ситуаціях, коли потрібно зосередитись на певній інформації або деталі, але взагалі воно є недостатнім для ефективної комунікації. Якщо ми відфільтруємо або проігноруємо певні частини повідомлення, то можемо пропустити важливі деталі або не зрозуміти позицію співрозмовника в цілому. Тому важливо навчитись слухати в цілому, зосереджуватись на повному змісті повідомлення і враховувати позицію іншої людини перед висловленням власних думок чи суджень.

Якщо розглядати слухання як складову професійних комунікативних навичок, то виділяють два види слухання: пасивне слухання та активне слухання.

Пасивне слухання – це коли людина приймає інформацію, але не реагує на неї. Вона може бути присутня на розмові, але усе жодним чином не допомагає досягненню спільної мети.

Активне слухання, натомість, включає в себе зосередженість на слуханні співрозмовника, виявлення емоцій та неказаного під текстом, відповіді на запитання та уточнення інформації. Людина, яка активно слухає, здатна не тільки зрозуміти позицію іншої сторони, а й підтримати її, що може сприяти вирішенню проблеми або досягненню спільної мети.

Техніка активного слухання включає в себе наступні елементи:

1. З'ясування – ставлення запитань, щоб отримати більше інформації та краще зрозуміти позицію співрозмовника.
2. Дослівне повторення – повторення того, що сказав співрозмовник, допомагає уточнити зміст його повідомлення та показати, що ви уважно слухаєте.

3. Перефразування – переформулювання того, що сказав співрозмовник, допомагає зрозуміти зміст його повідомлення, особливо, якщо це було складно сказано або важко зрозуміти.

4. Резюмування – підсумовування того, що було сказано, допомагає показати співрозмовнику, що ви розумієте його думки та позицію, а також дозволяє уникнути непорозумінь.

Активне слухання допомагає зрозуміти співрозмовника та показати, що ви цінуєте його думки та позицію. Це дозволяє підвищити ефективність спілкування та зменшити ризик непорозумінь.

Для публічних виступів корисно дотримуватись таких рекомендацій:

1. Ставитись до аудиторії з повагою і проявляти зацікавленість її думкою.
2. Уникати розповідей про особисте життя, якщо вони не є пов'язаними з темою виступу.
3. Використовувати конкретні факти і приклади, щоб уникнути банальності.
4. Залучати аудиторію до діалогу, ставити запитання і сприяти їхньому активному висловлюванню.
5. Бути уважним до реакції аудиторії та гнучким у своїй реакції на їхні запитання та зауваження.
6. Зберігати такт і повагу до аудиторії, уникати надмірної серйозності, брутальності та надмірної балакучості.

Використання питальних конструкцій може сприяти логічності виступу, оскільки вони дозволяють структурувати інформацію та розвивати аргументацію. Наприклад, питання «Що?» дозволяє визначити об'єкт розмови, «Чому?» – аргументувати причину чи пояснити причинно–наслідкові зв'язки, «Як?» – описати дії, «Хто?» – визначити сторони взаємодії та їхні ролі. Такі питання допомагають структурувати інформацію та систематизувати думки, що в свою чергу може зробити виступ більш логічним та зрозумілим для аудиторії. Однак важливо не перестаратися з питальними конструкціями, оскільки їх зловживання може призвести до втрати контролю над виступом та втрати уваги аудиторії.

Питальне висловлювання може виконувати різні комунікативні функції, залежно від місця у структурі мовленнєвого тексту та задачі, яку хоче вирішити говорючий. Наприклад, питання, які використовуються в інтерв'ю, спрямовані на отримання інформації про інтерв'ювану особу, тому вони мають інформаційну функцію. У діалозі питання можуть виконувати функцію звернення уваги співрозмовника на певний аспект розмови, допомагаючи зберегти тему та розвивати її далі. У дискусії питання можуть використовуватись для підтримки аргументів та визначення позиції співрозмовника. Крім того, питання можуть мати експресивну функцію, яка сприяє виявленню ставлення спікера до певної ситуації чи співрозмовника.

Питальні тексти можуть використовуватись для запитання про проблему, яка потребує вирішення, або для представлення нової інформації, яка може викликати зацікавленість та побудити до дії. Вони можуть також використовуватись для отримання відповіді на певне запитання або для з'ясування думок та поглядів людей на певну тему. Питальні тексти можуть бути корисні для стимулювання дискусії, сприяння активному слуханню та розвитку мислення.

Закриті питання мають чітку відповідь, яку можна виразити у вигляді «так» або «ні», або вказати конкретну інформацію. Ці питання часто використовуються для уточнення деталей або отримання конкретних відповідей. Наприклад: «Чи була вчора злива?» або «Чи виконав ти своє завдання до кінця тижня?»

Відкриті питання є корисним інструментом для розвитку розмови та взаєморозуміння між співрозмовниками. Вони дозволяють розширювати обсяг

інформації та визначати різні точки зору на певну тему. Розглядаючи відповіді на відкриті питання, можна отримати більш глибокий розуміння проблеми або позиції співрозмовника. Відкриті питання також допомагають сприяти конструктивному діалогу і забезпечують більш ефективну комунікацію. Зазвичай вони починаються зі слів «Чому», «Як», «Що ви думаєте про цю проблему», «Що ви можете запропонувати» тощо і вимагають розгорнутої відповіді. Ці питання використовуються на початку дискусії.

Альтернативні запитання – це питання, які надають можливість вибирати між двома або більше варіантами відповіді. Зазвичай вони починаються зі слова «Чи» або «Чи не», і призначені для того, щоб отримати згоду чи незгоду на певну пропозицію. Наприклад, «Чи хотіли б ви піти на вечірку сьогодні, чи залишитися вдома?» або «Чи не вважаєте ви, що наші колеги повинні отримати бонус цього року?». Альтернативні питання можуть допомогти уточнити відповідь, а також дати можливість людині вибирати між двома або більше варіантами, що допоможе збільшити її відчуття контролю в розмові.

Риторичні запитання – це питання, на яке відповідь вже відома або очікується від слухача. Вони використовуються для акцентування уваги на певній думці або ідейному становищі викладача чи співрозмовника. Риторичні запитання часто мають просту форму та виконують роль риторичного засобу, що допомагає висловити певну ідею чи переконати аудиторію. Наприклад, риторичне запитання «Чи не згодні ви, що це неприйнятно?» передбачає очікувану відповідь «Так, згоден/на», тобто його фактично не потрібно відповідати.

Риторичні запитання також можуть використовуватися з метою переконання аудиторії в певній точці думки або перенесення уваги на певний аспект теми, яку розглядає промовець. Вони можуть допомогти підкреслити важливість чи недоліки певної ідеї, ставлення до неї, розширити горизонти аудиторії та змусити її замислитись над темою. Риторичні запитання можуть бути дуже ефективним засобом впливу на аудиторію в публічному виступі.

Підтверджувальні запитання або техніка Сократа, відома також як «еленхус». Підтверджувальні запитання допомагають отримати згоду співрозмовника на послідовні запитання, що відбуваються таким чином, щоб довести співрозмовнику до певних висновків. Ця техніка часто використовується в філософських дискусіях та навчанні.

Наприклад, «Це була цікава історія, правда?», «Ви згодні, що це рішення є найкращим для нашої компанії?», «Цей факт дійсно цікавий, чи не так?». Вони допомагають створити атмосферу згоди та підтвердження твердження, що було сказано раніше.

Спрямовувальні запитання – це запитання, які спрямовують увагу на те, що важливо для співрозмовника. Їх використовують для керування увагою та зацікавленістю співрозмовника у певному напрямку.

Ці запитання часто починаються зі слів «А тепер», «Давайте», «Думаєте про», «Уявіть», «Подумайте», «Пригадайте», «Замисліться», «Розгляньте», «Осмысліть». Вони дозволяють привернути увагу до конкретної ідеї або питання, що потребує уваги.

Наприклад: «Давайте розглянемо цю проблему з іншого ракурсу», «Уявіть, якими можуть бути наслідки, якщо ми не зробимо нічого», «Давайте подумемо про можливі шляхи вирішення цієї проблеми». Вони допомагають скерувати розмову в потрібне русло і досягти певної мети в спілкуванні.

Запитанн-кристалізатори – це запитання, які допомагають уточнити думки та ідеї співрозмовника, деталізувати плани, прояснити цілі і завдання. Ці запитання допомагають привести конкретику в загальні поняття і дії.

Наприклад, «Як саме ви плануєте здійснити цю ідею?» або «Які конкретні кроки вам потрібні, щоб досягти цієї мети?» – це запитання–кристалізатори, які допомагають уточнити плани та дії співрозмовника. Вони можуть також допомогти уточнити думки та ідеї, запитуючи про деталі, приклади або інші конкретні елементи, які допоможуть зрозуміти суть розмови.

Інформаційні запитання мають на меті отримати конкретну інформацію або деталі щодо чогось. Ці запитання можуть починатися зі слова «Хто», «Що», «Де», «Коли», «Як», «Чому», «Які», «Скільки» тощо. Їхніми відповідями є конкретні факти, числові дані, назви місць та подій, описи процесів тощо. Інформаційні запитання допомагають уточнити деталі та отримати більш повну картину з того, що говориться або описується.

Однополюсні запитання – це запитання, які спрямовані на підтвердження або спростування одного конкретного твердження або факту. Вони не містять альтернативи і зазвичай починаються зі слова «Чи». Наприклад: «Чи ви є студентом цього університету?» або «Чи були ви вчора на цьому заході?» Однополюсні запитання використовуються для отримання точної інформації та уникнення непорозумінь.

Проблемні запитання це запитання, які використовуються для виявлення проблеми, що потребує вирішення або для спонукання до дії. Вони спрямовані на пошук причин та наслідків певної ситуації, виявлення слабких місць у плануванні або на розв'язання конфліктних ситуацій.

Проблемні запитання починаються зі слів «Чому», «Як», «Що», «Де», «Коли», «Хто», «Що, якщо», «Що зробити, якщо» та інших. Вони допомагають зрозуміти суть проблеми, що дозволяє вирішити її більш ефективно. Наприклад, «Чому ми не досягли цілі, яку запланували?», «Які наслідки можуть виникнути, якщо ми не вживемо заходів?» тощо.

Провокаційні запитання – це запитання, що ставлять з метою спровокувати співрозмовника на емоційну реакцію або викликати конфлікт. Ці запитання можуть бути необ'єктивними, або містити в собі намір впливати на думку або поведінку співрозмовника. Наприклад: «Ти дійсно думаєш, що це була гарна ідея?», «Чому ти постійно робиш помилки?», «Ти дійсно думаєш, що твої дії були виправданими?».

Такі запитання можуть бути ефективними, якщо використовуються в рамках конструктивної дискусії, а не з метою завдати шкоди або зневажити співрозмовника. Проте, їх використання потребує великої уваги і обережності, адже неправильно сформульоване провокаційне запитання може нашкодити співрозмовникові та загострити ситуацію.

Навідні запитання – це запитання, які спрямовані на те, щоб спонукати людину до певних дій чи розмірковувань. Їхня мета полягає у тому, щоб допомогти особі зосередитися на конкретному завданні, побудувати план дій, або проаналізувати певну ситуацію.

Наприклад, навідне запитання «Що можна зробити, щоб покращити цю ситуацію?» спонукає людину до розмірковування про можливі дії, які можна вжити для покращення ситуації. Це допомагає зосередитися на позитивному результаті та знайти шляхи вирішення проблеми.

Прикінцеві запитання – це запитання, які ставляться в кінці розмови або презентації з метою закріпити увагу аудиторії та забезпечити її реакцію на викладену інформацію. Ці запитання часто стосуються основної тези або мети розмови та вимагають короткої відповіді. Прикладами можуть бути: «Чи зрозуміли ви мою ідею?», «Чи бажаєте ви дізнатися більше про цю тему?», «Чи готові ви взяти участь в цьому проекті?» тощо. Прикінцеві запитання допомагають перевести увагу аудиторії з виступаючого на її власні думки та побажання.

Використання різних типів запитань у виступі може допомогти промовцю залучити увагу аудиторії, змусити її активніше сприймати виступ та сприяти ефективному засвоєнню інформації. Різноманітність запитань допоможе уникнути монотонності виступу та підтримувати інтерес аудиторії. Важливо також звертати увагу на контекст виступу та адаптувати тип запитань до конкретної ситуації.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Як ви розумієте концепцію «Промова як дослідження»? Чому успішний оратор завжди враховує або цитує думки інших осіб?
2. В якій різниці між темою та об'єктом промови можна знайти зрозуміння?
3. Охарактеризуйте відмінність між поняттями «тема» та «тематика».
4. Що розуміється під термінами «підтема» та «мікротема»? Як ці поняття сприяють усвідомленню теми промови слухачами?
5. Як визначається тема промови на підставі загальної мети та настанови?
6. Що означають терміни «розкрита» та «нерозкрита» тема в контексті промови?
7. Чому деякі люди починають розробку тексту промови зі створення плану, тоді як інші створюють план після попереднього осмислення матеріалу? Яка з цих підходів, на вашу думку, є більш привабливою?
8. Що таке ораторські знаки партитури і якими цілями вони служать? Назвіть ці знаки та наведіть приклади.
9. Навіщо оратору потрібне тренування перед виступом перед аудиторією? Які методи тренування можуть бути використані?

ТЕМА 5. РИТОРИЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ. ЛОГІКО-ЕМОЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОМОВИ

ПЛАН

1. Основні способи переконування (доведення, аргуменкт).
2. Визначення аргументації .
3. Аргументація й критика.
4. Логіко-емоційні засади промови.
5. Психологічні основи публічного виступу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 264 с.
3. Корнева Л.М. Риторика: навч.-метод. посібн. Полтава, 2005.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. друге вид., стер. Київ: Вища осв., 2006. 311 с.
5. Сагач Г.М. Золотослів: навч. посіб. К.: Райдуга, 1993. 378 с.
6. Поль Сопер. Основы искусства речи; пер. с англ. Москва: Яхтсмен, 1995. 416 с.
7. Томан І. Мистецтво говорити / 2-е вид. Київ: Політвидав України, 1989. 293 с.
8. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.
9. Карамішева Н.В. Логіка (Теоретична і прикладна) : навчальний посібник. К : Знання, 2011. 455 с.
10. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі: монографія. Черкаси: Брама-Україна, 2008. 400 с.
11. Белова А. Д. Лінгвістичні аспекти аргументації. Київ : Видавництво СП «Комп'ютер Норд», 1997. 300 с.
12. Bonniers Compact Lexicon. Lidman Productions. 1995. ISBN 91-632-0067-8)

1. Основні способи переконування

Риторика – це наука про переконання. Вміння переконувати – необхідна умова професійного успіху в будь-якій сфері.

Як вже було сказано, для аргументації не обов'язковим є доказ, важливішою є внутрішня (діалектична) логіка побудови дискурсу, але є сенс знати стандартну логічну схему доказу та її використання в риториці.

Доведення – це спосіб побудови впливового дискурсу на основі раціональних (логічних) аргументів. З яких елементів складається доведення? Логіка – це теза, аргумент і доказ доречності аргументу і тези.

Переконлива комунікація – це, по суті, логіка і логічна аргументація. Аргументація – це представлення системи доказів, пояснень і джерел на підтримку певної думки. Елементами аргументації є теза, аргумент і доказ.

Теза – це твердження, яке потребує доказів. Її основна характеристика полягає в тому, що теза висувається для аргументації, а аргумент – це те, що має довести істинність чи хибність тези. Теза повинна бути правдивою, чітко і ясно сформульованою, не містити логічних протиріч і не відхилятися від теми.

Теза – це основна думка, виражена словами (письмово або усно), яка є головним твердженням, яке мовець хоче обґрунтувати або довести.

Аргумент (лат. argumentum – доказ) – це предмет або набір предметів, які підтримують тезу. Аргумент може ґрунтуватися на законах логіки, доказах, судженнях, аксіомах, фактах або авторитеті (вашому чи чужому).

Аргумент – це доказ, який підтримує позицію. Аргументами можуть бути факти, приклади, твердження, пояснення – словом, все, що може підтримати позицію.

Аргументація – це приведення доводів з метою зміни позиції або переконань іншої сторони (аудиторії). Довід, або аргумент, являє собою одне або кілька пов'язаних між собою тверджень. Довід призначається для підтримки тези аргументації – твердження, яке аргументує сторона вважає за потрібне вселити аудиторії, зробити складовою частиною її переконань. Словом «аргументація» часто називають не тільки процедуру приведення аргументів на підтримку якогось положення, а й саму сукупність таких аргументів [9].

Аргументи мають відповідати таким вимогам: а) аргумент має бути правдивим; б) аргумент має бути достатнім для доведення позиції; в) істинність аргументу не повинна залежати від позиції, яку доводять; г) аргумент має бути підібраний для конкретної аудиторії.

2. Визначення аргументації

Аргументація займає одну з ключових позицій людської комунікації. ***Аргументація – це процес представлення аргументів, фактів, доказів та логічних резонувань з метою переконання, впливу на думку аудиторії або підтримки своїх позицій.*** Це систематичний підхід до створення раціональної, логічної та переконливої лінії міркувань.

Аргументація включає в себе використання різних елементів, таких як факти, статистика, приклади, аналогії, авторитетні джерела і логічні операції, такі як виведення, узагальнення і порівняння, для підтвердження своїх тверджень або рефутації протилежних позицій. Аргументація має на меті переконати аудиторію, змусити її прийняти певну думку, позицію або вчинок.

У різних парадигмах аргументації можуть існувати різні підходи до визначення її сутності. Деякі підходи зосереджені на логічних аспектах, визначаючи аргументацію як процес застосування правил логіки для побудови переконливих аргументів. Інші підходи акцентують на риторичних аспектах, розглядаючи аргументацію як стратегію комунікації, спрямовану на переконання та вплив на аудиторію.

Важливо враховувати, що аргументація може бути ефективною лише в тому випадку, якщо вона побудована на достовірних фактах, ретельному аналізі, логічному резонуванні та підтримується належними доказами.

Аргументація, з логічного погляду, є процесом, в якому логічні і нелогічні компоненти об'єднуються з метою формування переконань у адресата. Якщо логічні аргументи самі по собі достатньо переконливі, то немає потреби використовувати нелогічні елементи. Однак, коли логічні аргументи не є достатньо переконливими, нелогічні компоненти можуть використовуватись для посилення доказу та досягнення бажаного ефекту.

Аналізуючи точку зору В.Ф. Беркова щодо розмежування логічного і риторичного аспектів аргументації, можна зробити наступні спостереження:

В.Ф. Берков вважає, що аргументація має два **аспекти – логічний і комунікативний**. Логічний аспект відображає процес пошуку і пред'явлення підстав, аргументів та доказів для підтримки певного положення або тези. Це означає, що логічна аргументація базується на принципах логіки, раціональних міркувань і логічних операціях, які використовуються для побудови переконливих аргументів.

З іншого боку, комунікативний аспект аргументації стосується способу передачі аргументів та впливу на аудиторію. Це означає, що риторичні прийоми, які включають в себе використання емоційного звернення, структурування аргументів, використання прикладів та інших риторичних засобів, використовуються для забезпечення ефективного сприйняття та переконання аудиторії.

Це розмежування логічного і риторичного аспектів аргументації має позитивне значення для обох наук. Воно дозволяє визначити роль логічного розумування та раціональності у побудові аргументів, а також виявити вплив комунікативних засобів на сприйняття та переконання аудиторії. Це сприяє розвитку як логічної, так і риторичної компетенції, що є важливими аспектами в галузі аргументації та комунікації.

У лінгвістиці усталеним є визначення А. Д. Белової [11], згідно з яким аргументація є комунікативною діяльністю, що поєднує вербальні, невербальні та екстравербальні елементи з метою переконати адресата через обґрунтування правильності своєї позиції, також відображає важливий аспект аргументації.

Це визначення виокремлює комунікативний аспект аргументації, який стосується передачі інформації та переконання адресата. Вербальні аспекти аргументації включають в себе вживання слів, аргументативних конструкцій та риторичних засобів для вираження думок та переконань. Невербальні аспекти аргументації можуть включати жести, міміку, тон голосу та інші невербальні засоби впливу на адресата. Екстравербальні елементи, які використовуються в аргументації, можуть включати в себе візуальні матеріали, такі як діаграми, графіки або фотографії, або ж звукові ефекти, такі як музика або звукові записи.

Типи аргументів:

1. Логічні докази – це докази, які апелюють до розуму, такі як факти, закони, аксіоми, теоретичні міркування і статистика; емоційні докази – це докази, які апелюють до почуттів.

Факти – це твердження, які фіксують емпіричні знання. Факти можуть бути найнадійнішими доказовими аргументами, якщо вони правильно підібрані та об'єктивно відображають об'єктивну картину події. Факти існують незалежно від того, що ми про них думаємо, який у нас характер або який наш душевний стан, коли ми їх бачимо. Однак, навіть якщо повідомлені факти абсолютно правдиві, висновки, зроблені на основі фактів, не завжди є об'єктивними. На практиці, як правило, важко відокремити факт від думки, оскільки факти завжди вже оброблені і пропонуються громадськості в оцінці когось. Міркування, побудоване на основі фактів, не завжди є об'єктивним, навіть якщо факти самі по собі є правильними. Оцінка та інтерпретація фактів можуть бути піддані впливу особистих думок та стану особи, яка їх сприймає.

Факти є важливими елементами аргументації, проте їх розуміння та сприйняття можуть бути піддані індивідуальним оцінкам та психологічним факторам.

Ось декілька прикладів, які демонструють використання фактів у аргументації:

Твердження: «Зміна клімату є реальним явищем.» Факт: Наукові дослідження показують збільшення середньорічної температури планети та інші зміни в кліматичних умовах.

Твердження: «Вегетаріанство сприяє збереженню навколишнього середовища.» Факт: Сільськогосподарська промисловість, пов'язана з вирощуванням тварин для м'яса, спричиняє значні викиди парникових газів та використання великих площ землі, що може призводити до вирубування лісів і втрати біорізноманіття.

Твердження: «Вакцинація є безпечним і ефективним способом запобігання захворюванням.» Факт: Клінічні дослідження та статистичні дані підтверджують ефективність вакцин у запобіганні розповсюдженню інфекційних захворювань та зменшенні смертності від них.

Твердження: «Тютюнопаління шкідливо для здоров'я.» Факт: Широке наукове дослідження підтверджує, що тютюнопаління збільшує ризик розвитку серцево-судинних захворювань, раку та інших серйозних хвороб.

У цих прикладах факти – це об'єктивні дані, які можуть бути підтверджені науковими дослідженнями, статистикою або емпіричними спостереженнями. Вони використовуються для підтримки аргументів та переконання аудиторії у правильності тверджень.

Статистика – це кількісні показники суспільного виробництва і розвитку, їх співвідношення і зміни, тісно пов'язані з якісним змістом предмета. Крім того, статистика – це лише «спеціально організовані факти», але правила її використання мають бути чітко сформульовані. Слід посилаючись на закони, документи, постанови та інші обов'язкові правила. Розум вважає такий тип аргументації нормативно-оціночним і неохоче його визнає. Дійсно, неможливо довести математичну теорему, посилаючись на нормативний документ. Однак у соціальній практиці такі докази є об'єктивними.

Ось декілька коротких прикладів:

Твердження: «Економіка країни зросла на 5% за останній рік.» Статистика: Зростання ВВП країни на 5% вказує на позитивний розвиток її економіки.

Твердження: «Безробіття знизилося до 3% в порівнянні з минулим роком.» Статистика: Зменшення рівня безробіття до 3% свідчить про покращення ситуації на ринку праці.

Твердження: «Впровадження нової технології призвело до збільшення продуктивності на 20%.» Статистика: Зростання продуктивності на 20% внаслідок впровадження нової технології підкреслює ефективність її впливу на виробництво.

Твердження: «Українська збірна виграла 10 золотих медалей на Олімпійських іграх.» Статистика: Кількість золотих медалей, виграних українською збірною, відображає її успішність та спортивний потенціал.

У цих прикладах статистика надає конкретні числові дані, що демонструють зміну, співвідношення або досягнення у певній сфері. Вона допомагає об'єктивно оцінювати ситуацію та підтримується факти.

Посилання на закони, документи, постанови та інші нормативні акти є важливими аргументами, особливо в суспільній практиці. Ось кілька прикладів:

Твердження: «Заборонено курити в публічних місцях згідно з законом про тютюнові вироби.» Посилання на закон про тютюнові вироби є обов'язковим аргументом для підтримки заборони куріння в публічних місцях.

Твердження: «Згідно з міжнародними конвенціями, людські права повинні бути захищені у всіх країнах.» Посилання на міжнародні конвенції про захист прав людини служить як об'єктивний аргумент для підтримки універсальності і важливості прав людини.

Твердження: «Місцева рада прийняла рішення про заборону встановлення рекламних білбордів у парках.» Посилання на рішення місцевої ради становить обов'язковий аргумент для обґрунтування заборони рекламних білбордів у парках.

Твердження: «Згідно з положеннями угоди про вільну торгівлю, митні бар'єри між країнами мають бути знижені.» Посилання на угоду про вільну торгівлю є об'єктивним аргументом для підтримки зниження митних бар'єрів між країнами.

У цих прикладах посилання на нормативні акти використовується для підтвердження правомірності або обов'язковості певної дії, вирішення питань регулювання або встановлення правил. У суспільній практиці такі посилання є необхідними для обґрунтування рішень та вирішення конфліктів.

2. *Аргументи «за» і «проти».* Аргументи «за» мають переконати слухача в тому, що позиція, про яку йдеться, є істинною, доступною, максимально наближеною до

думки слухача та узгоджується зі здоровим глуздом. Контраргументи «проти» мають переконати слухача в тому, що позиція не відповідає критеріям, викладеним у проаргументах.

Існує два типи аргументів, які наводять оратори: аргументи на користь (проти вашої позиції) та контраргументи (проти чужої позиції). Ваші аргументи «за» мають бути:

- чесними та заснованими на авторитетних джерелах;
- доступними, простими та зрозумілими;
- максимально наближеними до поглядів більшості вашої аудиторії;
- відображати об'єктивну реальність і відповідати здоровому глузду.

Контраргумент має переконати аудиторію в тому, що аргументи на користь позиції, яку критикують, є слабкими і не витримують критики.

Важливим правилом в аргументації є те, що аргументи повинні бути представлені в системі. Це означає, що потрібно продумати, з якого аргументу починається і яким закінчується.

3. *Сильні аргументи, слабкі аргументи та хибні аргументи*, які відрізняються силою впливу на аудиторію. Сильний аргумент – це докази достовірних фактів (наукові аксіоми, правові норми або офіційні документи, закони природи, висновки на основі експериментів, повідомлення органів влади, свідчення очевидців, статистичні дані). Слабкі аргументи – це аргументи, які недостатньо переконливі і легко спростовуються (аргументи сумніву, авторитету, впевненості).

Хибні аргументи (погрози, обіцянки, звинувачення) взагалі небажані.

4. *Пряма та непряма аргументація*. Пряма аргументація доводить, що теза відповідає логічним правилам і не використовує додатковий синтаксис. Непряма аргументація встановлює істинність позиції шляхом виявлення хибності опозиції (твердження опонента). Непряме доведення передбачає порівняння фактів з результатами, отриманими з контраргументу, доведення логічних протиріч, що містяться в контраргументі, та доведення методом виключення.

5. *Коректні* (не порушує вимог, встановлених у певній сфері) і що є *некоректні* (порушує ці вимоги) аргументи. Коректність аргументу визначається принципами ввічливості – максимальною розсудливістю, великодушністю, згодою, смиренністю, консенсусом і співчуттям. Наступні типи аргументів є некоректними. Аргументи проти фактів, софістика (висновки, які представляють нелогічні твердження), аргументи проти аудиторії (апеляція до думок і почуттів аудиторії), аргументи проти особистостей (критика недоліків опонента), аргументи проти публіки (етнічні чи расові упередження, спроба розсварити різних людей, використовуючи груповий егоїзм тощо). Аргументи проти людей (використання позицій інших для підтримки своєї точки зору), аргументи проти гордості (надмірна згода з іншими), аргументи проти насильства (погрози несприятливими наслідками), аргументи проти невігластва (посилання на невігластво інших), аргументи проти жалю (викликання співчуття або жалю в інших).

До вибору аргументів слід підходити ретельно, використовуючи основні принципи: а) простоти, б) зрозумілості, в) універсальності (нове твердження можна застосувати до багатьох явищ) і г) краси (аргументи повинні справляти певне естетичне враження) (оптимальна кількість аргументів для доведення тези – три).

Доведення, як логічний зв'язок між аргументом і тезою, визначає метод аргументації.

Аргументація може бути:

1. *Низхідна та висхідна аргументація*. Низхідна аргументація ґрунтується на тому, що оратор спочатку наводить сильний аргумент, потім – слабкий, і, нарешті, завершує промову емоційним проханням, закликком або порадою. Перевага такого типу

аргументації полягає в тому, що вона легше привертає і утримує увагу аудиторії, залучає її активне мислення на початку промови і емоції в кінці (оскільки перший аргумент легше запам'ятовується), а також є більш ефективною в боротьбі з нею.

Тому цей метод найкраще використовувати, коли йдеться про складні питання і коли підготовлена або зацікавлена аудиторія готова слухати оратора і робити власні висновки.

2. *Одностороння та двостороння.* Одностороння аргументація означає представлення лише аргументів «за» або «проти» питання. Вона корисна для формування думки у свідомості тих, хто вже має певні погляди чи ставлення до запропонованого матеріалу, або для переконання неосвічених людей. Однак односторонні аргументи призводять до формування нестійких переконань і змушують людей приймати усталені думки.

Двостороння аргументація використовує як аргументи «за», так і аргументи «проти», щоб слухач мав можливість порівняти різні точки зору. Це допомагає створити імунітет до маніпуляцій свідомістю та стійкість до контрпропаганди. Цей тип аргументів найкраще використовувати з негативно налаштованою або добре підготовленою аудиторією.

3. *Індуктивні та дедуктивні.* Індуктивний – це форма презентації, в якій конкретні ідеї підводяться під загальне правило, а промова будується від фактів до висновків, від конкретного до загального. Цей метод ефективно використовується для жінок, підлітків та гуманітарних аудиторій. Перевага цього методу полягає в підвищеній здатності до узагальнення фактів, а також у чіткості та повноті викладу.

Дедуктивна аргументація будує промову від загальних посилок до фактів.

Психологічна сторона переконливої промови грає важливу роль у риторичній аргументації. Використання засобів психологічного впливу, таких як навіювання, є необхідним елементом ефективного взаємодії з аудиторією. Оратор повинен звертатися з повагою до цінностей аудиторії та використовувати їх у своєму мовленні, щоб сприяти встановленню взаєморозуміння.

Цінності є філософськими та аксіологічними поняттями. Вони відображають об'єкти, явища, їх властивості та абстрактні ідеї, що втілюють суспільні ідеали. Топоси, з іншого боку, є риторичними засобами формування стосунків між людьми за допомогою мови. Вони будуються на основі цінностей, які є близькими до аудиторії, і обираються залежно від теми та завдань промови.

Наприклад, якщо оратор хоче переконати аудиторію важливості екологічної свідомості, він може використовувати цінності, пов'язані з природоохоронною діяльністю та збереженням природи. Топоси, що використовуються, можуть бути пов'язані з екологічними цінностями, такими як збереження природних ресурсів, боротьба зі забрудненням та екологічні виклики.

Цінності та топоси взаємодіють у риторичній аргументації, допомагаючи оратору побудувати спільну мову з аудиторією і створити ефективне сприйняття своїх ідей та переконань.

Цінності і топоси є важливими елементами риторичної аргументації, оскільки вони допомагають оратору спілкуватися з аудиторією та впливати на її уявлення і переконання. Розуміння цих понять допомагає створити ефективну комунікацію та досягти бажаного результату промови.

Цінності – це філософське та аксіологічне поняття, яке відображає ідеали, переконання і важливість певних об'єктів, явищ або абстрактних ідей у суспільстві. Вони можуть включати моральні, етичні, релігійні, культурні та соціальні цінності. Цінності відображають уявлення про те, що є важливим, цінним і слід прагнути досягти.

Топоси, з іншого боку, є риторичними засобами, які використовуються для формування стосунків між оратором і аудиторією за допомогою мови. Вони включають в себе спільні точки зору, вбудовані стереотипи, образи та метафори, що сприяють зрозумінню, співпереживанню та сприйняттю ідеї, яку промова намагається передати. Топоси будуються на основі загальновідомих цінностей, які є близькими до аудиторії, і їх вибір залежить від теми, завдань і контексту промови.

Наприклад, якщо оратор хоче переконати аудиторію підтримати благодійну організацію, він може використовувати цінності, пов'язані з соціальною відповідальністю, милосердям і допомогою людям у скрутних ситуаціях.

Оратор, використовуючи різні типи цінностей, може створювати та використовувати різноманітні топоси, що сприяють ефективній комунікації з аудиторією. Ось короткий опис трьох типів цінностей, які ви згадали:

1. Універсальні цінності. Ці цінності базуються на загальних принципах, що є спільними для багатьох культур та суспільств. Вони можуть включати моральні принципи, які пов'язані зі справедливістю, чесністю, інтегритетом та повагою до інших людей. Універсальні цінності можуть бути використані для будь-якої аудиторії, оскільки вони мають загальну природу.

2. Державні цінності. Ці цінності відображають ідеали та принципи, що є важливими для конкретної держави або нації. Вони можуть включати поняття національної гордості, культурних традицій, громадської моралі та інших цінностей, які є основою для формування ідентичності та спільного зв'язку в рамках певної культурної спільноти.

3. Групові цінності. Ці цінності відображають ідеали та пріоритети конкретних груп або спільнот. Вони можуть включати політичні переконання, професійні цінності, етичні норми або інші цінності, які є характерними для конкретних груп або організацій. Групові цінності можуть бути специфічними для певної аудиторії та допомагати оратору створювати спільні точки зору та сприяти залученню та підтримці

4. Етнічні та культурні цінності. Ці цінності відображають ідеали та традиції, що є важливими для конкретної етнічної групи або культурної спільноти. Вони включають мову, обряди, звичаї, мистецтво та інші аспекти культури, які є частиною ідентичності цієї групи. Етнічні та культурні цінності можуть бути використані для залучення та спілкування з конкретними групами людей, підсилюючи їх почуття належності та розуміння.

5. Релігійні цінності. Ці цінності відображають принципи та віровчення релігійних груп. Вони включають моральні норми, етичні принципи, духовний розвиток та відношення до священного. Релігійні цінності можуть бути використані для спілкування з вірянами та надання важливості духовним аспектам життя.

6. Індивідуальні цінності: Ці цінності відображають особисті переконання, ідеали та пріоритети кожної окремої людини. Вони можуть включати такі аспекти, як особисте щастя, свобода, самореалізація, здоров'я, справедливість і т.д. Індивідуальні цінності формуються на основі особистого досвіду, виховання, соціального середовища та інших факторів, і вони можуть значно відрізнятись від однієї людини до іншої.

Цінності можуть перетинатися та включати елементи з різних категорій. Кожна з них має свою вагу та значення в конкретному контексті. Використання різних типів цінностей дозволяє оратору адаптувати своє повідомлення до потреб та інтересів аудиторії, залучати їх увагу та формувати спільні цінності, які сприяють ефективній комунікації та досягненню мети промови.

Ілюстративні аргументи

1. Ілюстративний тип. Ілюстративний тип аргументації використовується для підтримки тези шляхом наведення прикладів. Ці приклади допомагають уявити ситуацію або подію, що підтверджує аргумент оратора, і роблять промову більш наочною та переконливою. Оратор може використовувати реальні конкретні приклади з життя або створювати вигадані ситуації, які ілюструють його тезу.

Ось кілька прикладів ілюстративного типу аргументації:

1. «Багато відомих спортсменів досягли успіху завдяки наполегливості і великому зусиллю. Наприклад, Майкл Фелпс, легендарний плавець, тренувався кожен день по кілька годин, щоб стати рекордсменом Олімпійських ігор. Його приклад свідчить про те, що жорстка праця і самовідданість можуть привести до великих досягнень.»

2. «Деякі країни успішно впровадили програми енергоефективності і зменшення викидів вуглецю. Наприклад, Данія зробила значний крок у напрямку використання відновлюваних джерел енергії, і зараз має великий вітровий потенціал. Цей приклад показує, що заходи на рівні країни можуть принести позитивні зміни в сфері енергетики та довкілля.»

3. «У сучасному світі зростає значення міжкультурного розуміння. Наприклад, програми обміну студентами допомагають молоді з різних країн побачити світ з іншої перспективи і збагатитися культурно. Багато студентів, які брали участь у таких програмах, стверджують, що це змінило їхнє життя й напрямок мислення, розширило їхні горизонти і зробило їх більш толерантними до інших культур.»

4. «Історія має численні приклади людей, які були рятівниками в критичних ситуаціях. Наприклад, Ганна Старк, медсестра під час Другої світової війни, ризикувала власним життям, щоб допомогти пораненим солдатам. Її відвага і жертвність стали прикладом героїзму для багатьох і надихнули інших допомагати людям у складних умовах.»

5. «У сфері науки багато великих відкриттів було зроблено завдяки науковим експериментам. Наприклад, відкриття пеніциліну, першого антибіотика, було зроблено після безлічі спроб і помилок. Цей приклад показує, що науковий метод, який базується на систематичних дослідженнях, може привести до важливих медичних проривів.»

Ці приклади ілюструють різні сфери життя, де застосовується ілюстративний тип аргументації. Вони допомагають уявити конкретні ситуації, які підкріплюють твердження оратора і роблять промову більш переконливою для слухачів.

2. Образні аргументи в промові можуть бути дуже ефективними, оскільки вони створюють візуальні образи та сприяють емоційному зв'язку з аудиторією. Ось кілька прикладів образних аргументів:

1. «Наша країна є серцем світу, що живе в гармонії з природою. Вона подібна до квітучого саду, де кожна рослина є невід'ємною частиною цілого. Ми повинні берегти і дбати про цей сад, щоб наша спадщина процвітала і дарувала красу нашим нащадкам.»

2. «Любов – це міцний міст, який з'єднує двох людей. Вона є вогнем, що розпалює серця і освітлює наш шлях у темряві. Нехай наші стосунки будуть міцним мостом, який перенесе нас через будь-які перешкоди та зміцнить нашу любов.»

3. «Творчість – це крила, що дозволяють нам піднятися вище, ніж ми коли-небудь могли уявити. Кожна ідея – це перлина, яка народжується зі зіткнення думок та впливає на поверхню світу. Давайте разом розкриємо свої крила та піднінемося до небес творчості.»

4. «Наука – це ключ, що відкриває двері до нових світів. Вона подібна до компаса, який направляє нас у невідомі простори знання. Завдяки науковим дослідженням ми розкриваємо таємниці Всесвіту і знаходимо відповіді на складні запитання.»

Ці приклади ілюструють використання образних аргументів, що допомагають створити візуальні образи та емоційне зв'язок з аудиторією.

3. Посилання на авторитет дійсно є сильним риторичним аргументом, оскільки воно впливає на переконання та довіру аудиторії. Особливо ефективним є звернення до авторитетів у відповідній галузі або експертів, які мають великий досвід або знання на певну тему. Ось кілька прикладів використання посилання на авторитет:

1. «Як сказав великий філософ Аристотель, «Мудрість починається з дива». І сьогодні, заслухавшись у світлих розумах нашого часу, ми розуміємо, наскільки велика і мудра ця мудрість. Тому давайте відкриємо свої душі для дива, для розуміння істини та для досягнення величчя.»

2. «Професор Стівен Хокінг, видатний фізик і космолог, стверджував, що «кожна людина має потенціал стати генієм». Давайте повіримо у свій потенціал, у свої здібності та можливості. Нехай наші мрії втілюються у реальність, як це зробив сам професор Хокінг.»

3. «Нобелівський лауреат Малала Юсуфзай, борець за права освіти, каже: «Освіта є наймогутнішою зброєю, якою можна змінити світ». Подивімося на неї як на світлий приклад того, як одна людина змінила світ своєю мужністю та вірою в значимість освіти. Давайте разом станемо агентами змін та побудуємо світ, де кожна дитина отримує можливість отримати якісну освіту».

Чинники, які послаблюють ефективність аргументів:

- 1) Протиріччя з раніше відомою інформацією.
- 2) Повторення думок.
- 3) Зловживання оратором іноземними словами.
- 4) Велика кількість помилок у мовленні.
- 5) Ідентифікація джерела інформації.

Загальні правила успішної аргументації:

1. Необхідність емоційності. Захопленість спікера темою позитивно впливає на слухача і забезпечує увагу. При цьому краще використовувати факти та приклади, які викликають емоції, а не самі емоції.

2. У логічній аргументації не слід зловживати логічним тиском, оскільки це є формою психічного примусу і психічного насильства над аудиторією

3. Обговорюйте питання і факти, які важливі для аудиторії.

4. Відхилятися від теми. Вчені з'ясували, що переконливість промови оратора зростає, коли увага аудиторії дещо відволікається.

5. Використовуйте парадоксальні аргументи, але спочатку перевірте їхню достовірність.

6. Використовуйте короткі промови, оскільки вони легше запам'ятовуються і здаються аудиторії більш значущими.

7. Змішуйте гумор.

8. Не забувайте про допоміжні матеріали, такі як визначення, порівняння, приклади, посилання на авторитети, статистику та ілюстрації. Дотримуючись цих правил, спікери можуть впливати на свою аудиторію і гарантувати, що вона отримає і запам'ятає інформацію.

Важливими для переконання аудиторії є також способи мовленнєвого впливу:

1. Переконування – це логічна та емоційна аргументація, тобто зміна думки співрозмовника за допомогою певних доказів за або проти думки.

2. Навіювання (сугестія) – це мовлення або поведінка, які впливають на людину без аргументації, коли той, кого переконують, некритично сприймає думки інших і безпосередньо запозичує їх. Навіювання здійснюється через тиск престижу, емоційний тиск або через те, що погляди мовця збігаються з очікуваннями слухача. Його

ефективність зростає в ситуаціях напруженої роботи, після пробудження і перед сном, з новими групами, в кризових ситуаціях і в ситуаціях емоційного стресу.

Сугестія має дві основні форми: імітація (свідоме наслідування) і зараження (несвідоме наслідування, добровільне спостереження за поведінкою або думками інших).

3. Примус – це метод примусу когось до певної поведінки всупереч його волі під загрозою небажаних наслідків. Механізм примусу може бути вербальним (погроза) або невербальним.

Звісно, публічний дискурс має ґрунтуватися передусім на переконанні і частково на навіюванні. Примус має бути взагалі виключений зі структури промови. Вплив мовлення здійснюється за допомогою прямих і непрямих тактик. Пряма тактика – це тактика відкритого впливу, коли мовець безпосередньо передає те, що хоче сказати. Переважно використовується в ієрархічному спілкуванні (вчитель-учень, керівник-підлеглий, батьки-дитина). Прямий вплив має бути чітким, зрозумілим, обґрунтованим і відповідати ситуації та етиці спілкування. Непрямі тактики – це більш-менш складні ребуси, які залучають аудиторію до розгадування головоломки, аналізу повідомлення та пошуку сенсу. Натяки, жарти та гнівні коментарі є прикладами непрямих тактик.

Вибір тактики залежить від багатьох факторів і пов'язаний з комунікативною позицією мовця, тобто роллю, яку він виконує. Найпоширенішими комунікативними позиціями є інформатор, коментатор, співрозмовник, порадник та емоційний лідер.

Комунікативні позиції визначаються темою виступу, характером аудиторії та темпераментом оратора; пам'ятайте, що позиція може бути зарезервована лише для промови, яка триває не більше кількох хвилин.

3. Аргументація й критика (спростування)

Поняття про критику та її види.

Як зазначалося вище, знання структури та видів аргументації дозволяє оратору виявити «слабкі місця» та якісно критикувати позицію опонента. Насправді, риторичні аргументи не існують у вакуумі. Існують інші погляди на обговорюване питання, і оратор повинен переконати аудиторію в тому, що його позиція є правильною. Навіть якщо ці погляди не висловлені явно, оратор може заявити про них і включити їх у свою промову, щоб продемонструвати свою невпевненість.

Крім прийомів доведення аргументу, існують раціональні прийоми, спрямовані на критику аргументу.

Критика – це раціональна функція, спрямована на доведення неадекватності попереднього аргументативного процесу.

Сьогодні слово «критика» (грецьк. критікῆ – техніка ствердження) має різні значення. Наприклад, цим терміном позначають висловлювання, яке містить негативну оцінку чийось ідей чи дій або розкриває недоліки чийось ідей чи дій.

Критика – це обґрунтування неприйнятності певного аргументу.

У логічній літературі для позначення подібного процесу найчастіше використовується термін «спростування». Однак у публічних виступах цей процес рідко використовується. По суті, спростування – це обґрунтування хибності позиції логічним шляхом (переважно у формі дедуктивних міркувань) за допомогою справжніх аргументів.

Побудова критики включає певні аргументи. Залежно від того, на який структурний елемент спрямована критика, можна виділити наступні види критики:

- критика тези;
- критика аргументу;
- критика форми.

Теза – це хибність або недостовірність якої має бути продемонстрована в процесі критики.

Критика тези – це вид критики, в якому мовець прагне довести неприйнятність (хибність або низьку достовірність) тверджень іншої сторони (опонента).

Зазвичай для критики тези використовують такі методи: метод «зведення до абсурду», або методи посилення контрасту.

Перший метод полягає у виведенні результатів тези, які не узгоджуються із загальноприйнятими положеннями або фактами.

Існує два типи критики тези: пряма і непряма критика.

Пряма критика тези не посиляється на раніше доведене судження як аргумент, а відкидає тезу на підставі того, що вона не відповідає хоча б одному з правил побудови тези (правила і можливі помилки, які можуть виникнути в результаті їх порушення, будуть розглянуті нижче).

Неявна критика – це обережна оцінка позиції іншої сторони без деталізації її слабких сторін і без вказівки на те, в чому саме вони полягають. Сумніви в цьому випадку виражаються в такій формі. «У мене є сумніви щодо ваших ідей», «Я дещо скептично ставлюся до вашого твердження» тощо. Прохання про роз'яснення у відповідь на таку критику залишаються без відповіді.

Опосередкована критика тези повинна призводити до логічного висновку про хибність позиції з обґрунтованих аргументів.

Позиція явно (свідомо) вважається хбною, якщо її прихильник заздалегідь знає про це, але тим не менше відстоює її під виглядом аргументації. Позиція вважається хбною, якщо її прихильник неправильно розуміє дійсний логічний статус свого твердження.

Явна критика – це критика, яка вказує на конкретні недоліки, знайдені в аргументації опонента.

Розрізняють три види експліцитної критики: деструктивну, конструктивну та змішану.

Деструктивна критика – це критика, яка має на меті зруйнувати процес аргументації шляхом критики тези, аргументу чи доказу.

Конструктивна критика – це критика, в якій опонент обґрунтовує свою позицію, щоб спростувати альтернативне твердження опонента.

Стратегії конструктивної критики включають:

- чітке і повне представлення своєї позиції;
- показати, що ваша промова не тільки відрізняється від позиції опонента, але й спростовує альтернативну позицію;
- зосередження на підборі аргументів, які підтримують позицію, щоб максимізувати її вплив на опонента та аудиторію.

Конструктивне спрямування критики дозволяє опонентові використовувати улюблені тактики. Аудиторії та експертам пропонується зробити вибір між двома представленими пропозиціями – позицією опонента і протилежною позицією опонента. Цей метод відрізняється об'єктивністю і точністю у взаємовідносинах між суб'єктами дебатного процесу.

Другий метод – це, власне, метод, при якому промовець вибудовує аргументи на користь власної точки зору, яка є контрапунктом до позиції, висунутої іншою стороною.

Аргумент – це твердження, яке використовується для критики позиції.

Критика аргументу – це вид критики, який має на меті показати, що аргументи, які використовує опонент на підтримку своєї позиції, є неприйнятними.

Наприклад, вона може показати, що наслідки аргументу є неприйнятними або що існують обґрунтовані заперечення проти передумов опонента.

Часто люди думають, що достатньо просто критикувати аргумент, щоб визнати, що позиція є неприйнятною. Насправді це не зовсім так. Цей процес просто визнає, що позиція є неспроможною, надаючи опоненту можливість представити вагомі аргументи на підтримку позиції.

Форма (демонстрація) – це техніка, яка використовується для критики позиції.

Критика форми – це тип критики, при якому мовець прагне продемонструвати відсутність зв'язку між твердженням і позицією опонента.

Наявність зв'язку встановлюється шляхом дотримання правил, встановлених логікою для певного виду міркувань.

Критика тези є найсильнішою критикою, оскільки тільки в цьому випадку позиція оголошується неприйнятною, незалежно від того, які інші аргументи свідчать на користь позиції. Інші види критики (критика аргументів, критика форми) просто знищують процес аргументації.

Критика аргументів – це тип критики, який має на меті довести хибність (помилковість або низький рівень обґрунтованості) аргументів, якими користується проponent на підтримку своєї позиції.

Якщо опонентові вдасться продемонструвати, що аргументи є сумнівними або хибними, критика покаже, що позиція є неспроможною, тим самим значно послаблюючи позицію опонента.

Критика аргументу може мати вираження в тому, що опонент не продемонстрував належним чином переконливість аргументу, неточно виклав факти, поставив під сумнів авторитет експерта, на думку якого посилається опонент, тощо. Ці та інші зауваження не можуть бути проігноровані опонентом. Сторона, що пропонує аргумент, повинна його підтвердити або спростувати.

Сумніви, що виникли в результаті критики аргументу, переносяться на тезу, яка логічно випливає з аргументу. Ця теза також вважається підозрілою. Якщо аргумент виявляється хибним, то теза вважається необґрунтованою і повинна бути підтвердженою.

Критика демонстрації – це тип критики, який має на меті довести, що форма аргументу, яку використовує опонент, є необґрунтованою.

У цьому випадку показується, що немає логічного зв'язку між аргументом і тезою у міркуванні опонента. Початок і кінець аргументу не узгоджені між собою. Якщо теза не випливає з аргументу, то аргумент вважається необґрунтованим і хибним твердженням.

Успішна критика демонстрації вимагає чіткого розуміння відповідних правил і помилок міркувань, таких як абстрагування, індукція та аналогія.

Як і критика аргументу, критика демонстрації не доводить хибність аргументу, а лише руйнує його і показує, що аргументи, наведені його прихильниками, є необґрунтованими. У цьому випадку можна сказати, що позиція є неспроможною або ґрунтується на неякісних доказах і потребує нового обґрунтування.

З точки зору когнітивної функції, деструктивна критика є ефективним способом виявити слабкі місця в аргументації опонента. Водночас така критика є односторонньою, оскільки опонент лише розвиває критику і не надає відповіді.

Іншим прикладом критики є спростування.

Спростування – це використання логічних засобів і перевічених тверджень для доведення хибності позиції.

Як видно з цього визначення, спростування є різновидом непрямой критики позиції.

Критика не вважається спростуванням у трьох випадках:

1. Якщо аргумент не є достовірним твердженням.

2. Якщо форма критики є правдоподібною причиною.
3. Якщо застосовуються обидві вищезазначені обставини.

Хоча логічне значення терміну «спростування» відрізняється від його буквального значення, яке означає обов'язкове обґрунтування хибності позиції, якщо аргументи істинні, в юридичній практиці під спростуванням розуміють доказ хибності та неправдивості рішення, яке відстоює заявник.

Як і доведення, спростування позиції може бути прямим або непрямим.

Пряме спростування може здійснюватися як прямий логічний наслідок (без передумов) судження про хибність (неправдивість) позиції опонента або як «зведення до абсурду» припущень, які відстоює опонент. Пряме спростування – це непряма, деструктивна критика позиції.

4. Логічно-емоційні засади промови

Наша інтелектуальна і духовна діяльність ґрунтується на спеціалізації двох півкуль мозку. Ця теорія, відома як теорія латералізації мозку, заснована на дослідженнях, які проводилися у 1960–х роках. За цією теорією, ліва півкуля мозку відповідає за аналітичну діяльність, таку як мовлення, логічне мислення та математика. У той же час, права півкуля мозку відповідає за інтуїтивну діяльність, таку як сприйняття музики та мистецтва, розуміння емоцій та виявлення тонких нюансів у мовленні та жестах.

Однак, у даний час ця теорія розглядається як дещо спрощена та вузькополярна. Насправді, наш мозок працює як єдине ціле, а обидві півкулі взаємодіють між собою для забезпечення різноманітних функцій. Наприклад, при вивченні мови, ліва півкуля займається аналітичним розумінням граматики та лексики, тоді як права півкуля допомагає сприймати мелодію мовлення та відчувати емоційний відтінок.

Таким чином, хоча спеціалізація півкуль мозку може бути реальним явищем, наша інтелектуальна та духовна діяльність ґрунтується на складній взаємодії різноманітних функцій нашого мозку, а не просто на розділі роботи між лівою та правою півкулями.

Потрібно зазначити, що ніякий тип розумової та духовної діяльності не є кращим чи гіршим за інший. Кожна людина унікальна, і має свої сильні та слабкі сторони, які формують її особистість.

Люди з переважною активністю лівої півкулі можуть бути дуже успішними в різних галузях, пов'язаних з аналітичним та логічним мисленням, таких як математика, наука, техніка, юриспруденція. Водночас, люди з більш активною правою півкулею можуть бути успішними в галузях, що потребують творчості, емоційної виразності та візуального мислення, таких як мистецтво, музика, дизайн.

Однак, важливо розуміти, що це не є жорсткими категоріями, і багато людей поєднують різні аспекти розумової та духовної діяльності. Наприклад, дослідження показують, що багато відомих митців та музикантів мали високі показники і в логічному мисленні, і в творчості.

Існує думка, що промова повинна бути зосереджена на емоціях, оскільки емоції можуть допомогти сприймати інформацію більш наочно та ефективно. Але, на жаль, однієї лише емоційності може бути недостатньо, щоб переконати аудиторію.

Ефективна промова має бути збалансована між розумовим та емоційним впливом. Для досягнення цього балансу можна використовувати різні техніки, такі як:

1. *Використання фактів та доказів* – розумовий аспект промови, що допомагає переконати аудиторію в правильності того, що говориться.
2. *Використання історій та прикладів* – емоційний аспект промови, який допомагає зрозуміти та запам'ятати інформацію більш наочно та ефективно.
3. *Використання емоційно забарвлених слів та фраз* – емоційний аспект промови, що допомагає створити емоційну зв'язок з аудиторією.

4. *Використання голосових ефектів* – емоційний аспект промови, що допомагає надати певний емоційний тон та ритм промові.

Емоції важливі, але вони не повинні переважати розумовий аспект промови. Баланс між розумовим та емоційним впливом допоможе зробити промову більш ефективною та переконливою.

Крім того, емоції можуть бути сприйняті різними людьми по-різному, залежно від їхніх індивідуальних характеристик і життєвого досвіду. Тому, хоча емоції можуть допомогти у встановленні зв'язку з аудиторією, важливо також забезпечити наявність змісту та логіки, щоб промова була ефективною для якомога більшої кількості слухачів. Сила логіки є важливою складовою ефективної комунікації. Коли мовець намагається переконати інших людей, він повинен представити свої аргументи логічно і зрозуміло, з підтримкою достовірних даних та фактів.

Логіка допомагає мовцеві розповісти свою історію чітко та зрозуміло, захопити увагу аудиторії та показати їм, що його позиція є обґрунтованою та важливою. Крім того, логіка допомагає уникнути невірних інтерпретацій та недоречних висновків, які можуть поставити під сумнів точність повідомлення.

Для ефективної комунікації, мовець повинен забезпечити наявність як емоційної, так і логічної складових, які спільно зможуть допомогти йому досягнути своєї мети.

П. Сопер точно сформулював ідею, що під час промови не найважливіше те, що відбувається на сцені, а те, як це сприймають та розуміють слухачі.

Промова є засобом досягнення певної мети, будь то переконання аудиторії в чомусь, мотивація до певної дії, передача інформації тощо. Однак, щоб досягти цієї мети, необхідно враховувати реакцію аудиторії. Якщо аудиторія не розуміє чи не підтримує думки мовця, то промова не буде досягати своєї мети. Тому реакція аудиторії є дуже важливою, а мета промови повинна бути налаштована на її досягнення. Для переконливої промови бажаною реакцією є «я згоден з вами і дію за вашими рекомендаціями»; для мотиваційної промови бажаною реакцією є «я хочу діяти і досягти успіху»; реакція аудиторії залежить від мети і змісту промови, а також від того, як ефективно мовець може передати свої ідеї та переконання; для інформаційної промови бажаною реакцією є «я хочу знати»; для агітаційної промови бажаною реакцією є «думайте і дійте цілеспрямовано».

Як досягти цієї реакції? Є два шляхи: **логічний і психологічний**.

Логічний і психологічний шляхи не є взаємовиключними, і досвідчені мовці зазвичай використовують їх в комбінації для досягнення бажаної реакції аудиторії.

Логічний шлях полягає в тому, що мовець використовує розумові аргументи, факти, докази та логіку для переконання аудиторії. Наприклад, у промові можна наводити статистику, аналізувати дослідження, цитувати експертів тощо.

Психологічний шлях передбачає звернення до почуттів, емоцій та переконань аудиторії. Мовець може використовувати різні прийоми, такі як історії, притчі, риторичні питання, метафори, щоб спонукати аудиторію до дії або змінити її погляд на питання. Наприклад, можна використовувати емоційно заряджені приклади або історії, які відображають життєвий досвід аудиторії, або звернутися до загальнолюдських цінностей та переконань.

Однак важливо пам'ятати, що використання лише одного з цих шляхів може бути менш ефективним, ніж їх поєднання. Для досягнення бажаної реакції аудиторії мовець повинен бути грамотним використовувати і логічні, і психологічні прийоми в пропорції, яка найбільше підходить для конкретної ситуації.

Докази допомагають зміцнити рівень переконання аудиторії та дати їм раціональні аргументи для підтримки певної ідеї або позиції. Використання категорій «правильно» і «неправильно» дійсно може допомогти оратору дотримуватися системи цінностей та

донести свою позицію до аудиторії, однак важливо також звернути увагу на емоційний фактор та здатність емоційно зв'язатися з аудиторією. Комбінація логіки та емоцій може зробити промову більш ефективною та переконливою.

Використання системи цінностей оратором у промові є важливим фактором, який може впливати на реакцію аудиторії. Якщо оратор підтримує якусь ідею, то він повинен забезпечити її логічну послідовність та обґрунтувати її на підставі певних цінностей, які він ділить зі своєю аудиторією. Якщо ж оратор виступає проти певної ідеї, то він повинен також логічно обґрунтувати свою позицію на підставі цінностей, які підтримує.

Логічний аналіз базується на системі цінностей, яку ми обрали. Система цінностей визначає наш погляд на світ і формує нашу логіку мислення. Коли ми розглядаємо якусь проблему або явище, ми визначаємо, що є важливим, що може бути причиною, а що – наслідком. І це визначає наші висновки та рішення щодо проблеми. *Система цінностей* може бути залежна від наших соціальних, культурних та особистісних впливів. Визначення аксіом і системи цінностей, які лежать в основі дискурсу, є важливим етапом для оратора. Він повинен чітко усвідомлювати, що саме він хоче донести своїй аудиторії, яку ідеологію та цінності він відстоює. Визначення цих аксіом та системи цінностей допоможе оратору структурувати свої думки та передати їх аудиторії з більшою ефективністю.

Коли оратор видає свої ціннісні доктрини як безапеляційну істину, це може справити погане враження на аудиторію, особливо якщо вони не поділяють цих доктрин. Кращим підходом є діалог і взаємодія з аудиторією, дозволяючи їм висловлювати свої думки і погляди, а оратор у свою чергу – відповідати на запитання і переконувати логічними доводами, не забуваючи про важливість розвитку емпатії і взаєморозуміння.

Логічна система доказів може допомогти переконати слухача. Презентація достовірної літератури, статистичних даних та прикладів може допомогти переконати слухача в правильності тез, висловлених у промові. Відповідні висновки з доказів можуть спонукати слухачів до прийняття певних позицій або вчинків. Але важливо пам'ятати, що логічна система доказів може не бути достатньою, якщо аудиторія не підтримує ту саму систему цінностей або має відмінні погляди на деякі питання. Тому, окрім логічної системи доказів, емоційна складова та здатність до емпатії також можуть бути важливими елементами промови, які допоможуть переконати аудиторію.

Індукція та дедукція – це два основні методи мислення.

Індукція – це метод мислення, при якому відокремлені факти і спостереження використовуються для узагальнень і формулювання загальних правил чи законів.

Дедукція – це метод мислення, при якому загальні правила, закони чи теорії застосовуються для розв'язання конкретних задач чи ситуацій. Цей метод ґрунтується на логіці, за допомогою якої з загальних тверджень виводяться конкретні висновки.

Обидва методи є важливими і застосовуються в різних галузях знання. Індукція дозволяє вивчати та аналізувати спостережувані явища та встановлювати правила та закони на основі фактів, а дедукція дозволяє застосовувати загальні правила та закони для вирішення конкретних задач.

Звичайно, основні приклади використання індукції та дедукції відносяться до логіки та науки, але я наведу кілька прикладів із реального життя, щоб проілюструвати їх використання:

Приклад індукції: Якщо ви бачите, що всі соки в даному магазині мають велику кількість цукру, то ви припускаєте, що й інші соки в магазині будуть містити багато цукру, незалежно від того, чи бачили ви їх чи ні.

Приклад дедукції: Якщо ви знаєте, що всі люди є смертними, і що Стефанія є людиною, то ви можете дедуктивно вивести, що Стефанія є смертною.

Індуктивну логіку можна використовувати при обґрунтуванні загальних тверджень на основі конкретних фактів, прикладів та досліджень. *Наприклад*, якщо більшість досліджень показують, що люди, які займаються спортом, мають краще здоров'я, можна зробити висновок про те, що зайняття спортом корисно для здоров'я. Однак, важливо бути обережним при застосуванні індукції, оскільки вона не дає повної гарантії наступності висновків.

Якщо презентувати аудиторії достовірні статистичні дані та розумні приклади, то висновки можуть стати більш очевидними для слухачів. Але це не означає, що ми примушуємо аудиторію погоджуватися з нашими ідеями. Головною метою виступу є зробити нашу позицію більш зрозумілою та переконати аудиторію розділити наші переконання. Процес прийняття рішення залишається на слухачах, але ми можемо допомогти їм зрозуміти інформацію, яку ми презентуємо, та виявити, що вона є більш правдивою, ніж інші можливі варіанти.

Такий підхід до формулювання тези дозволяє відкрити для аудиторії нові підходи та варіанти розв'язання проблеми. Ось декілька прикладів, що можуть допомогти виробити у слухачів таку думку:

1. Виховання в душі поваги до ближнього та здатності співчувати може знизити рівень насильства і конфліктів у суспільстві. Наприклад, деякі школи в Скандинавських країнах використовують програму виховання, яка зосереджена на розвитку соціальних навичок учнів, таких як співчуття та здатність розв'язувати конфлікти мирним шляхом. Ці програми призводять до зниження проявів насильства серед школярів.

2. Відповідальна батьківська поведінка може допомогти зменшити ризик розвитку злочинності та інших негативних явищ. Наприклад, дослідження показали, що діти, які виростили в сім'ях із відсутністю насильства та забезпеченням емоційної підтримки, менш схильні до ризикованої поведінки та злочинності.

3. Рівень освіти також може бути важливим фактором у запобіганні злочинності. Люди, які отримали якісну освіту, можуть мати більше можливостей для отримання роботи та стабільного заробітку. Це може знизити ризик залучення до злочинної діяльності через недостатність ресурсів.

4. Розвиток активної громадської позиції, альтруїзму, сприяють підтримці моральних цінностей, таких як доброта та справедливість, може бути корисним для зниження рівня злочинності.

Приклади в промові можуть бути використані не тільки для ілюстрації певної тези, але і для стимулювання критичного мислення та інтелектуальної активності студентів. Зокрема, вони можуть допомогти у формулюванні запитань, порівнянні різних підходів, розумінні причинно-наслідкових зв'язків, аналізу відмінностей та схожостей, та багато іншого. Таким чином, приклади можуть слугувати не лише для демонстрації певної точки зору, але і для залучення студентів до активного мислення та пошуку знань, що збільшує ефективність навчання та розвиває критичне мислення.

Необхідно наводити достатню кількість прикладів, щоб підтвердити свої думки та довести свою позицію. Важливо збалансувати кількість прикладів та їхню якість, щоб досягти бажаного ефекту. Використовуйте приклади, які є типовими і репрезентативними для проблеми, щоб не спотворювати дійсність та не приймати випадкові відхилення як загальні правила. Крім того, важливо бути обачним у використанні емоційно заряджених прикладів, оскільки це може викликати негативні реакції та заважати розумінню проблеми в цілому.

Індукцію можна використовувати, якщо є багато прикладів, які підтверджують твердження. За допомогою аналогій оратор може легше пояснити свої думки та переконати аудиторію.

Аналогія – це умовивід, що ґрунтується на схожості основних характеристик явища. Обов'язковою умовою аналогії є те, що вона ґрунтується на суттєвих характеристиках (а не на випадкових). Наприклад, якщо оратор хоче показати, що важливо бути відповідальним за свої дії, він може порівняти це з відповідальністю пілота за безпеку пасажирів. Таке порівняння може допомогти слухачам зрозуміти значення відповідальності в різних сферах життя. Однак важливо не перевантажувати виступ багатьма прикладами, щоб уникнути відволікання слухачів від основної ідеї.

Використанні дедукції важливо не спрощувати речі до того рівня, коли вони стають недостатньо точними або навіть неправдивими.

Один із прикладів дедукції може бути таким:

4 Премія в номінації «Найкращий актор» на Оскарі зазвичай отримується за вражаючу акторську гру в головній ролі.

4 Тому, якщо актор отримав Оскар у цій категорії, то він, очевидно, має хорошу гру і відтворив складний образ.

Тут ми йдемо від загального положення (що потрібно для отримання премії в номінації «Найкращий актор») до конкретного випадку (актора, який отримав премію в цій номінації) за допомогою логічного висновку.

Логічна побудова виступу

Логічна побудова виступу – це послідовність роздумів, аргументів та доказів, які допомагають досягти мети виступу. Це важливий елемент у будь-якому виступі, оскільки він допомагає організувати думки та інформацію в логічному порядку і дозволяє говорити зрозуміло та переконливо.

Оратор повинен дотримуватися *логічних законів* для того, щоб його аргументація була переконливою та логічною. До таких законів належать:

1. Закон тотожності (лат. *lex identitatis*) – це логічний закон, який стверджує, що кожен предикат або твердження повинні бути ідентичні самим собі. Іншими словами, що кожен об'єкт є тотожним самому собі.

Наприклад, якщо ми стверджуємо, що «цей стіл зелений», то ми не можемо одночасно стверджувати, що «цей стіл не зелений». Закон тотожності вимагає, щоб наше твердження про стіл було ідентичним самому собі, і не допускає суперечливих або протирічних тверджень.

Закон тотожності є одним з основних законів логіки, і він має важливе значення в різних галузях знання, включаючи філософію, математику, науку та інші.

2. Закон суперечності – це один з основних законів логіки, який стверджує, що два протилежних твердження не можуть бути одночасно правдивими одночасно. Для ілюстрації закону суперечності можна навести *приклад*: якщо стверджувати, що «цей стіл чорний» і «цей стіл білий», то одне з цих тверджень буде хибним.

Закон суперечності є важливим при здійсненні аналізу логічних доведень та переконливих аргументів. Використання цього закону дозволяє виявляти помилки в міркуваннях та робити висновки про правильність або хибність тверджень.

3. Закон виключеного третього – це логічний принцип, який стверджує, що будь-яке твердження або істинне, або хибне, тобто немає третього варіанту. Цей закон зазвичай формулюється як «Кожне твердження є або істинне, або хибне». **Наприклад**, якщо ми стверджуємо, що «цей предмет – круглий», то за законом виключеного третього це твердження може бути або істинним, або хибним, і немає третього варіанту.

Закон виключеного третього є основою багатьох логічних доведень та аргументів. Він дозволяє встановлювати істинність або хибність певного твердження шляхом виключення всіх можливих альтернатив. Однак, є також ситуації, коли існує третій варіант або коли твердження не можна оцінити як істинне чи хибне на підставі цього

закону. *Наприклад*, у випадку, коли немає достатньо інформації для того, щоб зробити висновок.

4. Закон достатньої підстави або принцип достатньої підтримки, стверджує, що якщо якась основа достатньо сильна для підтримки певної твердження, то це твердження можна вважати доведеним. Закон достатньої підстави важливий для побудови переконливого аргументу та визначення його достовірності.

Наприклад, якщо у нас є достатньо доказів про те, що злочин був скоєний певною людиною, то ми можемо вважати цю людину винною. Це приклад використання закону достатньої підстави у судовій практиці.

У виступі оратора закон достатньої підстави може використовуватись для підтримки його тверджень. Оратор може вказати на певні факти, дослідження, аналізи, які вже існують і доводять певну позицію. Це допоможе підвищити вірогідність успішного переконання аудиторії.

Логічні помилки.

Логічні помилки виникають, коли порушуються закони логіки або коли логічні прийоми використовуються недоброчесно або софістично. Закони логіки, такі як закон ідентичності, закон виключення третього, закон недосяжності суперечностей і закон протиріччя, є основою правильного мислення та аргументації.

Коли ці закони порушуються, можуть виникати різні типи логічних помилок, такі як замовчування істотної інформації, неправильне узагальнення, некоректне висновкування з приводу причинно–наслідкових зв'язків, апеляція до недостовірних авторитетів тощо.

Софістика – це використання хитрощів, маніпуляцій або недостовірних аргументів з метою переконати або збентежити людей. Це може включати логічні хитрощі, які виглядають переконливо, але насправді містять помилки.

Уникнення логічних помилок і софістики є важливим для побудови міцних аргументів, обґрунтованих висновків та раціонального мислення. Відповідне використання логічних прийомів та врахування законів логіки допомагають досягти точності та послідовності в аргументації.

Основні види логічних помилок.

1. *Підміна тези* (побудова виступу на неправильних поглядах). У цьому випадку, основна ідея або теза, на якій ґрунтується аргументація, є неправильною або необґрунтованою.

2. *Недоведена основа доказу*. Ця помилка виникає, коли аргументи або докази, що використовуються для підтвердження тези, не є достатніми або не переконливими.

3. *Визначення невідомого через інше невідоме*. Тут використовується незрозуміла або недостатньо визначена термінологія, зв'язуючи два незрозумілі поняття одне з одним.

4. *Подання визначення через заперечення*. У цьому випадку визначення терміну дається шляхом зазначення того, чого він не є, що може призвести до непорозуміння або спотворення значення.

5. *«Коло» в доказі*. Ця помилка полягає у тому, що висновок повторює або просто переформулює вихідну тезу, не додаючи нової інформації або аргументів.

6. *Неврахування полісемії слова*. Тут використовується слово або вислів з багатьма значеннями, і неправильно вважається, що воно має тільки одне конкретне значення в даному контексті.

7. *Об'єднання неспіввідносних понять*. Ця помилка виникає, коли з'єднуються два непов'язані або несумісні поняття, що може призвести до неправильних висновків.

8. *Повторення доказу (тавтологія)*. Ця помилка полягає у повторенні тієї ж самої інформації або тези в різних формулюваннях без додаткових доказів чи аргументів.

9. *Поспішні висновки після недбалого перерахування фактів.* Ця помилка виникає, коли зроблені висновки або припущення базуються на неповній або неправильній інформації, або коли не враховані всі можливі варіанти.

10. *Модель після цього, отже, по причині цього.* У цьому випадку, неправильно припускають, що один подія призводить до іншої, лише на підставі їх послідовності, без достатніх доказів причинно-наслідкового зв'язку.

11. *Нерозрізнення об'єктів дії визначене невмінням правильно побудувати речення чи встановити зв'язок між реченнями.* Ця помилка виникає, коли незрозуміло вказано, кому належить дія або хто є суб'єктом в реченні, через невміння встановити зв'язок між частинами речення або зрозуміло висловити сенс.

Ці помилки можуть виникати в мовленні людей, у висловлюваннях та аргументації. Уникнення цих логічних помилок допомагає покращити ясність, послідовність та переконливість мовлення, а також сприяє точному та раціональному мисленню.

Логіка не є пустим формалізмом, але складає основу раціонального мислення та аргументації. Знання логічних законів і типів логічних помилок дійсно допомагають уникнути ситуацій, коли аргументи не переконують аудиторію через їх непереконливість або помилковість.

Розуміння логічних моделей та уміння застосовувати логічні принципи допомагає говорити з більшою впевненістю, конкретністю та переконливістю. Це дозволяє вам побудувати аргументацію, яка не тільки витримує критику, але і здатна впливати на аудиторію, оскільки вона буде логічно обґрунтована і чітка.

Крім того, використання логічних підтасувань або маніпуляцій з аудиторією є негідним для оратора, який прагне висловити свої ідеї чесно та етично. Використання логічних принципів допомагає побудувати довір'я та повагу до вас як до спікера.

Тому, знання логічних законів та уміння уникати логічних помилок є важливими навичками для успішного спілкування, переконливих виступів та раціонального мислення.

Психіка людини базується на багато більшому спектрі факторів, ніж лише на логічних моделях. Ірраціональні поривання, емоції, тяжіння та внутрішній конфлікт можуть мати значний вплив на наше розуміння та поведінку.

У випадках, коли психіка пошкоджена або спотворена, розмірковування може бути спотвореним і нелогічним. Прикладами є суїцидальний синдром або патологічне нахилення до насильства у випадку психопатів. Люди з психічними розладами можуть володіти здатністю говорити переконливо і обґрунтовувати свої негативні дії, але це не означає, що їхні аргументи є логічними або морально обґрунтованими. У цих випадках, розмірковування може служити безумству або виправданню дій, які є неприйнятними для суспільства.

Однак, важливо розрізняти такі випадки від ситуацій, коли адвокат звертається до співчуття та розуміння в контексті судового процесу. Адвокати мають завдання захищати права своїх клієнтів і показувати ситуацію з їхнього боку, включаючи негативні обставини їхнього життя або дитинства. Це може мати вплив на сприйняття судді та журі, але це не означає, що ці аргументи є логічними або етично виправданими. Тут мовиться про використання аргументів, що спрямовані на зміну емоційного ставлення до обвинуваченого, а не на обґрунтування логічної правомірності його вчинків.

5. Психологічні основи публічного виступу. Психологічна налаштованість аудиторії.

Архієпископ Меджи мудро висловив своє переконання, що оратори можуть бути розділені на три категорії: тих, яких варто слухати, тих, кого не варто слухати, і тих, кого неможливо не слухати. Ця концепція відображає думку самої аудиторії, слухачів і підкреслює значущість взаємодії між оратором і слухачами.

Не без підстави два з семи законів риторики пов'язані саме зі слухачами. Перший – закон моделювання аудиторії – сприяє розвитку у оратора вміння вивчати та розуміти характеристики своєї аудиторії. Другий – закон ефективної комунікації – допомагає ораторові встановлювати, зберігати й зміцнювати контакт зі слухачами.

Однак, для успішного дотримання цих законів риторики, вчитель має мати психологічну культуру. Це вимагає розуміння психологічних аспектів комунікації та вміння враховувати потреби, інтереси та особливості своїх учнів. Володіння психологічною культурою допомагає вчителю побудувати ефективно і взаєморозуміння зі своїми учнями, створюючи сприятливу атмосферу для навчання та розвитку.

Психологічна культура оратора – це набір навичок, знань і вмінь, пов'язаних з психологією комунікації, які допомагають оратору ефективно взаємодіяти з аудиторією. Це включає розуміння психологічних процесів, що відбуваються у слухачів, уміння створювати та підтримувати позитивну емоційну атмосферу, адаптувати свою мову та поведінку до потреб та очікувань аудиторії, а також вміння контролювати свої емоції і враження, що вони роблять на слухачів.

Аудиторія, слухачі – це група людей, які слухають оратора або взаємодіють з ним під час публічного виступу або презентації. Аудиторія може бути різноманітною за віком, статтю, культурою, знаннями та іншими характеристиками. Успішна комунікація з аудиторією вимагає уваги до потреб і очікувань слухачів, адаптації повідомлення до їхнього рівня розуміння та використання ефективних стратегій залучення уваги та зацікавленості.

Взаємодія зі слухачами – це процес обміну інформацією, ідеями і емоціями між оратором і аудиторією під час публічного виступу. Взаємодія може включати такі елементи, як використання вербальних та невербальних засобів комунікації, відповіді на запитання та коментарі слухачів, підтримку активної участі аудиторії та створення сприятливого середовища для взаємодії.

Спільність, взаємна зацікавленість та довіра між оратором і аудиторією є важливими елементами успішної взаємодії. Коли оратор і слухачі взаємодіють один з одним, це створює сприятливу атмосферу, де ідеї, емоції та інформація можуть бути обмінювані з більшою легкістю.

Контакт з аудиторією допомагає оратору виявити свої особистісні риси та створити зв'язок зі слухачами. Взаємодія з аудиторією дає можливість оратору більше розкритися, показати свою експертність, емоції та спільні цінності. Контакт допомагає залучити увагу слухачів і створює платформу для обміну думками, питаннями та ідеями.

Встановлення контакту з аудиторією також може приносити задоволення оратору. Взаємодія з групою людей, яка позитивно реагує на його повідомлення, може надихати його і зміцнювати впевненість. Оратор може навчитися багато від аудиторії, спостерігаючи їхні реакції та отримуючи зворотний зв'язок.

Публічний виступ – це не просто монолог, а складний процес спілкування з аудиторією. Інтерація зі слухачами грає важливу роль в психології публічного виступу. *Ось декілька психологічних аспектів, які можуть впливати на публічний виступ з точки зору спілкування з аудиторією:*

1. *Адаптація до аудиторії.* Говорючи перед різними аудиторіями, важливо враховувати їхні потреби, очікування, рівень знань та інші фактори. Це допомагає вам налаштуватися на слухачів, використовувати мову, яка зрозуміла та прийнятна для аудиторії, і встановлювати емоційний контакт.

2. *Взаємодія з аудиторією.* Під час публічного виступу важливо встановлювати взаємодію з аудиторією. Це може бути через зоровий контакт, звернення до окремих осіб, використання запитань, стимулювання обговорення та інші методи, що дозволяють слухачам бути більш активними та залученими.

3. *Слухання.* Публічний виступ також включає вміння слухати аудиторію. Це означає не тільки говорити, але й уважно слухати запитання, коментарі, реакції аудиторії та реагувати на них відповідним чином. Це допомагає встановити діалог з аудиторією, виявити їхні думки та відчуття, і відповідно адаптувати виступ.

4. *Емоційний контекст.* Емоції грають важливу роль у публічних виступах. Важливо враховувати емоційний контекст аудиторії, виразити емоції та емоційність власного виступу, і розуміти, як емоції можуть вплинути на сприйняття та реакції аудиторії. Емоційний контакт може допомогти залучити аудиторію, зробити ваш виступ більш запам'ятовуваним та ефективним.

5. *Керування комунікацією.* Публічний виступ також передбачає керування комунікацією з аудиторією. Це може включати регулювання темпу виступу, використання пауз, варіювання тону голосу, використання жестикуляцій та міміки, інші невербальні засоби комунікації, які можуть вплинути на сприйняття та реакції аудиторії.

6. *Реакція на фідбек.* Під час публічного виступу може бути надано різний фідбек від аудиторії – позитивний, негативний або нейтральний. Важливо вміти ефективно реагувати на фідбек, включати його в свою комунікацію та вдосконалювати виступ на основі отриманої інформації.

7. *Врахування невербальної комунікації.* Мовець має бути уважним до свого власного невербального спілкування, такого як міміка, жести, пози та контакт з очима, а також до невербальних сигналів аудиторії.

Публічний виступ – це складний процес спілкування, який включає взаємодію з аудиторією, врахування їхніх потреб та емоцій, керування комунікацією та реагування на фідбек. Розуміння психологічних аспектів цього процесу може допомогти вам стати більш ефективним та впливовим в публічних виступах.

Взаємодія між мовцем і аудиторією в публічному виступі може бути розглянута як взаємодія між двома суб'єктами, де кожна сторона має свою роль і внесок у спільну діяльність, а саме – публічний виступ.

Мовець, як суб'єкт, виконує роль комунікатора, передає інформацію, висловлює свої думки, почуття та ідеї через мовний вираз і невербальні засоби комунікації, такі як жести, міміка, тональність голосу та інші елементи. Він також відповідає за вибір змісту, структуру та стиль свого виступу, а також за встановлення контакту з аудиторією.

Аудиторія, з свого боку, також виконує свою роль у цьому процесі. Вона слухає мовця, сприймає та аналізує його повідомлення, реагує на нього емоційно та когнітивно. Аудиторія може взаємодіяти з мовцем за допомогою різних способів, таких як реакції на мовні висловлювання, запитання, виявлення зацікавленості, підтримки або критики.

Ця взаємодія може бути сприятливою, коли мовець і аудиторія взаємодіють з повагою, вислуховують один одного, розуміють та приймають думки і почуття кожної сторони. Але вона також може бути складною, коли виникають розбіжності в уявленнях, думках або взаємодія стає напруженою.

Таким чином, взаємодія між мовцем і аудиторією в публічному виступі є важливим аспектом комунікації, де мовець і аудиторія взаємодіють як рівноправні партнери. Вони

співпрацюють разом, співстворюючи зміст виступу, обмінюючись ідеями, думками та емоціями. Кожна сторона має важливу роль у цьому процесі.

Мовець відповідає за якість свого виступу, використання ефективних мовних засобів, врахування потреб аудиторії, забезпечення зрозумілості та цілеспрямованості свого висловлювання. Він також повинен бути відкритим до зворотного зв'язку від аудиторії, вміти реагувати на її реакції та адаптувати свій виступ відповідно.

Аудиторія, з свого боку, має активно слухати мовця, виявляти зацікавленість, ставити запитання, аналізувати і оцінювати отриману інформацію. Вона також може впливати на виступ мовця своїми реакціями, відгуками, настроєм та іншими комунікаційними сигналами.

Суб'єктно–суб'єктні відносини взаємодії між мовцем і аудиторією можуть бути взаємовигідними, коли вони взаємодоповнюються, збагачують один одного і в результаті досягають спільних цілей. Однак, вони також можуть бути викликом, коли виникають різні точки зору, конфлікти або непорозуміння. Тому важливо розуміти, що взаємодія між мовцем і аудиторією є двостороннім процесом, в якому обидві сторони мають важливу роль і вплив на результат виступу.

Психологічний аспект переконливої промови є дуже важливою частиною риторичної аргументації. Переконлива промова має на меті вплинути на переконання, емоції, та поведінку аудиторії, що передбачає використання різних психологічних механізмів та технік [9].

Сугестія – це психологічний механізм, який використовується в риторичній аргументації з метою впливу на аудиторію. Сугестія включає в себе використання різних методів та технік, які можуть вплинути на свідомість, переконання та поведінку аудиторії.

Це психологічний процес, з допомогою якого люди, засоби масової інформації, книги, і всі види організацій, які обробляють концепції і мають можливість видавати інформацію, – що може вести думки, емоції, почуття або поведінку і фізичний стан інших людей. При цьому процесі індукуються віра, або думка або екзистенційна умова, що людина не може протистояти їй чи не може попередити причину. Сугестія відіграє важливу роль у колективній поведінці, особливо в соціальних заворушеннях [12].

Ось деякі способи використання сугестії в переконливій промові:

1. Використання емоцій. Мовець може використовувати емоції, такі як відчуття страху, ганьби, радості або гордості, щоб викликати відповідні емоції в аудиторії. Емоції можуть впливати на переконання та визначати реакцію аудиторії на виступ.

2. Використання повторень. Повторення певних слів, фраз або ідей може допомогти запам'ятати ці ідеї та закріпити їх в свідомості аудиторії. Мовець може використовувати повторення для підкреслення важливих аргументів, створення ефекту впевненості та авторитетності.

3. Використання позитивних слів та образів. Мовець може використовувати позитивні слова, фрази та образи, щоб створити позитивний настрій та асоціації зі своїми ідеями або пропозиціями. Позитивні образи можуть викликати позитивні емоції та забезпечувати більший ефект сугестії.

4. Використання авторитету. Мовець може використовувати свій авторитет, експертні знання, досвід або позицію, щоб підкреслити важливість своїх ідей та забезпечити більший вплив на аудиторію

Психологічний аспект переконливої промови є найважливішою частиною риторичної аргументації. Як уже згадувалося, спосіб психологічного впливу на аудиторію називається сугестією. Фундаментальна необхідність елемента сугестії в публічному дискурсі визнається практично в усіх дисциплінах і школах риторики. Взаєморозуміння з аудиторією починається із зовнішнього прояву риторичної

комунікації. Основний тягар встановлення взаєморозуміння лежить, звичайно, на аргументації, де оратор зобов'язаний поважати цінності, яких дотримується аудиторія, і використовувати їх у своїй промові.

Щоб не створювати «невидиму» межу між собою та аудиторією, досвідчені оратори також використовують займенник «ми» замість «я». Це дає аудиторії відчуття, що вони є активними учасниками творчого процесу, а не просто пасивними слухачами.

Бажання та сподівання людей.

Як справедливо зазначає П. Сопер, більшість людей мають психологічну установку на самозбереження, відтворення, здоров'я та виживання. Це визначається базовим «інстинктивним» страхом, який живі істоти відчувають за власне життя, а також за життя і здоров'я своїх близьких. З психологічної точки зору, однак, є цінність в тому, щоб спиратися на ширший спектр психологічних спонукань, ніж бажання і страхи, перераховані П. Сопером [6, С. 186-190].

Тому дослідник створив список бажань і сподівань, які зазвичай має кожна людина:

– фізичне благополуччя – прагнення до виживання, здоров'я, свободи та активності;

– економічний інтерес – прагнення до безпеки власності та добробуту, особливо у сфері зайнятості (інформування робітників про те, що завод закривається, може викликати негайне зростання інтересу);

– суспільний інтерес – бажання здобути престиж, владу та авторитет, а також підвищити престиж групи, до якої ти належиш; питання держави та соціальної інтеграції або питання, що протистоять та суперечать цьому – це завжди «рятівний круг» для будь-якої аудиторії;

– розваги – «інстинкт гри», пов'язаний з духом конкуренції, ризику та пошуку нових горизонтів;

– вдячність. Людям подобається, коли спікери підкреслюють розум, практичність, проникливість тощо. Будь-яке припущення, що аудиторія не дуже розумна, назавжди зруйнує зв'язок з аудиторією.

Утім, дослідники також визнають людське прагнення до справедливості і підкреслюють, що пробудити в людях почуття справедливості, співчуття до слабких і високі духовні устремління не дуже складно (хоча і саркастично зазначають, що ці устремління не йдуть далі «голосування» або «надання моральної підтримки»). Це говорить про те, що автор не очікує багато від совісті аудиторії чи високих моральних цінностей і зовсім не переймається успіхом релігійних проповідників. Але він знає, що коли межа між добром і злом гостра, пряме і щире звернення до вищих духовних імпульсів слухача знайде гарячу підтримку.

Логічна та психологічна мотивація.

Тому самі по собі докази марні, якщо вони не зачіпають людські емоції – базові емоції, які притаманні людям. Розумні аргументи мають бути підкріплені апеляціями до почуттів безпеки, честі, справедливості, національного та суспільного інтересу.

Логічна мотивація:

1. «Наукові дослідження показують, що існує пряма залежність між навчанням і досягненнями. Чим більше знань ми здобуваємо, тим більше можемо досягати в житті. Отже, інвестиція в освіту є інвестицією в майбутнє» – Барак Обама.

2. «Логіка та раціональне мислення допомагають нам розуміти світ навколо нас. Знання і розумні рішення є ключем до успіху в будь-якій галузі. Тому працюйте над своїм мисленням і розвивайте логічне мислення» – Елон Маск.

Психологічна мотивація:

1. «Уявляє себе досягаючим цілей, відчуває радість від успіху і надихається? Ці позитивні емоції є внутрішнім мотором, який підштовхує вас до досягнень. Зосередьтеся на своїх мріях і надії, і нехай ці емоції вас провадять до великих виторгів» – Опра Вінфрі.

2. «Мотивація походить з серця. Коли ви справді вірите в свої цілі і мрії, коли відчуваєте палюче бажання досягти успіху, то ви знаходите внутрішню силу, яка перетворює ваші мрії в реальність. Довіряйте собі і слухайте своє серце» – Стів Джобс.

Ці фрагменти виступів відомих людей надихають нас розуміти важливість логічного мислення та внутрішньої мотивації для досягнення успіху в житті. Вони підкреслюють, що розумність, логіка і емоційний вплив можуть бути сильними факторами,

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Яку роль відіграють емоції у виступі оратора?
2. Як система моральних цінностей оратора впливає на його виклад матеріалу?
3. На чому ґрунтується система логічних доказів у виступі оратора?
4. Що означають терміни «індукція» та «дедукція»? Можете привести власні приклади?
5. Яка суть доказу за аналогією?
6. Які основні закони логіки необхідно дотримуватися оратору?
7. Які види логічних помилок ви знаєте?
8. Що означає психологічна налаштованість аудиторії?
9. Як оратор повинен враховувати бажання та очікування людей?
10. Чому вправний оратор вміло поєднує логічні та емоційні елементи у своєму виступі?
11. Які основні підходи до вивчення аргументації існують?
12. Які особливості має риторична аргументація?
13. Які функції виконують докази та навіювання у риторичній аргументації?
14. Як можна охарактеризувати логічний аспект риторичного мовлення?
15. Що розуміється під терміном «теза»? Можете навести приклади тез.
16. Що таке аргументи? Можете навести приклади аргументів для певної тези.
17. Поясніть, що означає «привести аргументи в систему».
18. Як визначити, що аргумент є переконливим? Від чого залежить його сила та переконливість?
19. Яке є оптимальне число аргументів у переконуючому виступі?
20. Назвіть та проілюструйте прикладами різні типи логічних аргументів.

ТЕМА 6. СТИЛІСТИЧНІ РЕСУРИ ПЕРЕКОНУЮЧОГО МОВЛЕННЯ: ТРОПИ, ФІГУРИ ТА РИТОРИЧНІ ПРИЙОМИ

ПЛАН

1. Форми мовленнєвого впливу.
2. Риторичні тропи та фігури.
 - 2.1. Риторичні фігури.
 - 2.2. Тропи, тропіка.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 264 с.
3. Корнева Л.М. Риторика: навч.-метод. посібн. Полтава, 2005.
4. Колотілова Н.А. Риторика. Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури. 2007. 232 с.
5. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. друге вид., стер. Київ: Вища осв., 2006. 311 с.
6. Сагач Г.М. Золотослів: навч. посіб. К.: Райдуга, 1993. 378 с.
7. Поль Сопер. Основы искусства речи; пер. с англ. Москва: Яхтмен, 1995. 416 с.
8. Томан І. Мистецтво говорити / 2-е вид. Київ: Політвидав України, 1989. 293 с.
9. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.

1. ФОРМИ МОВЛЕННЄВОГО ВПЛИВУ

Розрізняють дві форми мовленнєвого впливу: **пряма форма мовленнєвого впливу, непряма форма мовленнєвого впливу.**

Це розрізнення використовується в сучасній лінгвістиці та філософії мови для визначення прямих та непрямих мовленнєвих актів.

Пряма форма мовленнєвого впливу означає пряме, прямолінійне висловлювання, коли мовець безпосередньо передає свою інтенцію, намір чи запит до адресата. Наприклад, фрази «Зроби це!» або «Скажи правду!» є прикладами прямого впливу, де мовець виражає свої наміри без уживання складніших мовних конструкцій.

Непряма форма мовленнєвого впливу, навпаки, передбачає використання певних мовних засобів, які не виражають прямої інтенції мовця, а залучають адресата до активної ролі в розумінні та інтерпретації висловлювання. Це може включати вживання загадок, притч, іронії, метафор, зворотів, сарказму тощо. Наприклад, фраза «Чи не холодно тобі?» у вигляді запитання може передавати непряму просьбу одягнутися тепліше, а не просто вказувати на стан холоду.

Вибір між прямою та непрямою формою мовленнєвого впливу залежить від контексту, комунікативних цілей та взаємин між співрозмовниками. Останнім часом дослідники все більше акцентують увагу на непрямих формах комунікації, вважаючи їх більш ефективними й економними для досягнення комунікативних цілей.

Вибір прямої чи непрямой форми впливу передбачає врахування двох основних проблем: проблеми щирості та проблеми ефективності висловлювання.

Пряма форма мовленнєвого впливу передбачає використання мовних висловів таким чином, що оратор має на увазі лише їх пряме, буквальне значення. У цьому випадку комунікативний акт відбувається без приховування інтенцій чи використання складніших мовних засобів.

Пряма форма мовленнєвого впливу може бути використана як відкрита тактика, де оратор чітко і прямо передає свої думки і наміри аудиторії. Ця форма впливу є точною, послідовною і відповідає критерію щирості. Оратор безпосередньо комунікує свої ідеї і не потребує додаткових зусиль для їх розуміння.

Однак, слід враховувати, що зв'язок між словом і предметом є довільним. Це означає, що пряма форма мовленнєвого впливу не завжди гарантує повне розуміння та однозначність сприйняття, оскільки різні люди можуть тлумачити слова по-різному.

Незважаючи на це, пряма форма мовленнєвого впливу є зрозумілою для аудиторії і не вимагає від неї додаткових зусиль для розуміння. Слухачам не потрібно вгадувати чи інтерпретувати додаткові значення, оскільки оратор прямо передає свої думки та наміри.

Використання прямої форми мовленнєвого впливу дійсно може відбуватися в рамках ієрархічно структурованої комунікації, де оратор займає вищий рівень ієрархії в порівнянні з аудиторією. Така вертикальна модель взаємодії передбачає, що оратор виступає з певною авторитетною позицією і має змогу впливати на свою аудиторію.

У контексті прямої форми мовленнєвого впливу, оратор розраховує на ефективність своєї промови, використовуючи знання про своїх слухачів і виходячи з конвенційного характеру ситуації спілкування. Він може використовувати стандартні мовні засоби та прямі вислови, сподіваючись, що їх буквальне значення буде зрозумілим та ефективним у досягненні комунікативних цілей.

Важливо зауважити, що в кожній конкретній ситуації існує своя пряма форма мовленнєвого впливу, оскільки вона залежить від контексту, цілей спілкування та специфічних характеристик аудиторії. Це означає, що оратор повинен добре розуміти контекст і адаптувати свій стиль та висловлення відповідно до потреб конкретної ситуації.

Непряма форма мовленнєвого впливу відрізняється від прямої тим, що оратор не обмежується лише буквальним значенням мовних виразів. Він намагається передати щось більше, ніж просто слова, і застосовує такі мовні засоби, як метафори, алегорії, іронію, гумор та інші стилістичні прийоми, щоб активувати уяву та розумову діяльність аудиторії.

У непрямій формі мовленнєвого впливу оратор навмисно не розкриває своїх інтенцій або не виражає своїх думок прямо. Він залишає простір для інтерпретації та самостійного розуміння аудиторією того, що він намагається передати. Це може створювати ефект загадковості, стимулювати креативне мислення та викликати емоційну реакцію у слухачів.

За допомогою непрямой форми мовленнєвого впливу оратор може передавати складні ідеї, викликати роздуми та вразити аудиторію. Вона вимагає від слухачів активної уваги та тлумачення змісту за допомогою контексту, образів та контекстуальних нюансів.

Непряма форма мовленнєвого впливу не завжди узгоджується з критерієм щирості. Оратор свідомо обирає такі способи виразу, які дозволяють аудиторії сприйняти приховане значення його промови. Це не означає, що він говорить неправду, але використовує стилістичні прийоми та образи, які вимагають додаткових зусиль для інтерпретації та розуміння.

Непряма форма мовленнєвого впливу дійсно дає більше варіантів сприйняття промови. Кожен слухач може приєднати до висловленого оратором те значення, яке є актуальним для нього. Це дає свободу інтерпретації та стимулює активну участь аудиторії. Однак, існує ризик того, що слухачі можуть неправильно зрозуміти оратора або сприйняти його з іншою інтерпретацією, ніж він мав на увазі.

Така горизонтальна модель взаємодії між оратором та аудиторією передбачає, що кожен слухач може самостійно визначити та прийняти зміст промови згідно зі своїми потребами і сприйняттям. Ефективність непрямой комунікації полягає саме у цій свободі сприйняття аудиторії та активному включенні її у процес розуміння.

Риторичні фігури є одним із засобів непрямого впливу на аудиторію. Вони дозволяють оратору зробити свою промову більш виразною та запам'ятовуванню, що допомагає досягти бажаного ефекту. Крім того, риторичні фігури можуть використовуватися для залучення уваги слухачів до конкретних думок та ідей, що важливі для оратора.

2. РИТОРИЧНІ ТРОПИ ТА ФІГУРИ

У сучасній риторичній елокуції включає дві основні частини: вчення про стилі і вчення про фігури. Вчення про стилі займається вивченням різних стилів мови і їх характеристиками. Це охоплює вивчення лексичних, граматичних і синтаксичних особливостей кожного стилю, а також його використання в різних комунікативних ситуаціях.

Вчення про фігури, у свою чергу, включає дві складові: вчення про фігури слова і вчення про фігури мови. Вчення про фігури слова або тропи досліджує способи, якими слова використовуються у переносному значенні, замість прямого. Це охоплює такі тропи, як метафора, алегорія, метонімія, синекдоха та інші. Ці тропи допомагають створити образність і виразність в мові, додаючи нові відтінки й значення до висловлювання.

Вчення про фігури мови, з свого боку, досліджує різні побудови речення і висловлювання, які використовуються для фігурального вираження думки. Це включає в себе такі фігури, як антитеза, паралельнізм, епіфора, анафора, риторичні питання, іронія та багато інших. Ці фігури додають ритму, емоційності та переконливості до мовлення, залучаючи увагу слухачів і виокремлюючи головні ідеї.

Таке розуміння фігур, як тропів і фігур мови, присутнє майже в усіх сучасних лінгвістичних і літературознавчих стилістиках, а також в практичних риториках.

У теорії фігур, розробленій групою бельгійських вчених Ж. Дюбуа, Ф. Еделіном, Ж.–М. Клінкенбергом, Ф. Менге, Ф. Піром та А. Трітоном, фігуральність і дія основних тропів, таких як метафора, метонімія, синекдоха, гіпербола та інші, трактуються дещо відмінно від традиційного підходу.

Ця група вчених запропонувала концепцію «Групи мю», де «мю» відноситься до грецького слова «metafora», що означає переміщення або віддалення. Вони вважають, що фігури не просто прикраси мовлення, але мають особливу функцію в процесі сприйняття та розуміння мови.

Згідно з цією теорією, фігуральність відображає особливості сприйняття та описує розумові процеси, які відбуваються під час сприйняття мови. Вони стверджують, що фігури допомагають утворювати нові концептуальні моделі, переносючи значення з одного контексту в інший. Це сприяє творчому мисленню, розширює можливості виразності і сприяє глибшому розумінню тексту.

Таким чином, «Група мю» підкреслює, що фігури мають значиму роль у сприйнятті та розумінні мови, використовуючи переноси значень, зміщення контексту та створення нових асоціацій. Їх трактування фігуральності розширює традиційні уявлення про роль тропів у мовленні та наголошує їх важливість як засобів творчого виразу та сприйняття мов

У концепції «Групи мю» стилістика розглядається як відхилення від норми звичайного практичного вираження думки. Вони вводять два рівні мови: нульовий ступінь і ступінь відхилення. Нульовий ступінь представляє собою нейтральний

дискурс, в якому все має бути однозначним, без прикрас і підтекстів. Цей ступінь вважається нормою, від якої відхиляються.

Нульовий ступінь мови можна розглядати як умовність, оскільки в реальному мовному використанні завжди присутня особистість мовця, яка авторизує свій дискурс і маркує його. Проте, практична побутова мова наближається до нульового ступеня, оскільки вона преобладно номінативна та однозначно називна.

Проте, навіть у практичній мові можуть виникати фігуральні відхилення. Наприклад, розмовні вирази можуть містити переносне значення, що свідчить про наявність фігуральності. Наведені приклади, такі як «у мене вікно [перерва]», «іди на пару [заняття]», «постав чайник [воду] на голову [щоб помити]», ілюструють використання метонімії та метафори для передачі конкретних ідей або вираження специфічних ситуацій.

Фігуральність в практичній мові не тільки не досягає високого рівня, але й не є оригінальною. Це переважно повторення образних штампів, наприклад: «Я тобі сто [тисячу] раз казав», «Страх який гарний!», «Це мені як ножем по серцю» і так далі. Така фігуральність в практичній мові є стандартною і не надто креативною.

З іншого боку, фігуральність у художній мові є поетичною і оригінальною, вона свіжа й виразна. Наприклад, у наступному уривку: «Вересень бив у золоті дзвони соняшників, і їм, як гобої, ни зинно вторували пізні гречки. Дні тепер стояли у шелестах золота, у вибухах блакиті, в потоках музики і чорнобривців, а ночі народжували печаль перелітних птахів.»

У цьому відрізку художнього тексту використані оригінальні образи та метафори, які відтворюють різні візуальні та емоційні аспекти вересня. Він описує золоті дзвони соняшників, шелести золота, вибухи блакиті, потоки музики і чорнобривців, а також печаль перелітних птахів. Це приклад поетичного та оригінального використання мови для створення насиченого образного світу.

Таким чином, різниця між фігуральністю практичної мови і художньою мовою проявляється у рівні виразності, оригінальності та поетичності.

2.1. РИТОРИЧНІ ФІГУРИ

Риторичні фігури ще з часів Античності прийнято поділяти на дві великі групи: **власне фігури і тропи.**

Терміни «троп» (гр. *tropos* – зворот) і **«фігура»** (лат. *figura* – образ, вид) є традиційними поняттями, які використовуються для опису мовних явищ, що мають певні спільні риси, але також відрізняються між собою. Ці поняття відносяться до фігуральності, яка виявляється у відхиленнях від стандартних або загальноприйнятих висловлень.

Основне спільне поняття між тропами і фігурами полягає в тому, що вони обидва виражають фігуральність у мові. Фігури, як і тропи, представляють собою звороти або перетворення загальноприйнятих мовних конструкцій. Вони додають виразності, емоційності та художнього забарвлення до мовного висловлення.

Проте є й відмінності між тропами і фігурами. Тропи, такі як метафора, метонімія, синекдоха, гіпербола та інші, базуються на заміні одного слова або виразу іншим, що має переносний сенс. Тропи створюють нові асоціації і викликають більш глибоке розуміння і враження.

Фігури ж, з іншого боку, включають більший спектр мовних явищ, таких як повтор, паралелізм, антитеза, еліпсис та інші. Вони можуть використовуватись для створення ритму, акцентування певних думок чи емоцій, створення ефекту напруження або гармонії.

Основою такого поділу є мінімальний об'єкт перетворення, зміни. У фігурах об'єктом зміни є речення або більша одиниця промови. У тропях об'єктом зміни є слово або словосполучення.

Риторичні фігури і тропи можуть бути розглянуті як засоби виразності. Їх використання допомагає ораторам та письменникам створювати естетичні ефекти, залучати увагу аудиторії та викликати потрібні почуття і реакції.

Хоча краса може не бути визначальною рисою ораторських промов, використання риторичних фігур і тропів може додати досягнуттю мовного впливу елементи естетичності. Вони допомагають створити мовний ритм, виразити емоції, підкреслити ключові ідеї та зробити виступ більш запам'ятовуваним і переконливим.

Таким чином, риторичні фігури і тропи використовуються не лише для «псування» мови, але й як засоби майстерності у мовному виразі з метою досягнення впливу та ефективності взаємодії з аудиторією.

1. Риторичні фігури (лат. «figura» – образ, вид) – *це прийоми виразності, які реалізуються на рівні речення чи одиниці, більшій за речення* [4].

Найбільш поширеною фігурою є риторичне запитання.

Риторичне запитання – *це висловлювання у вигляді запитання, яке не потребує відповіді на відміну від звичайного* [4].

Риторичні запитання використовуються ораторами з метою підкреслення незвичайності ситуації, створення накалу почуттів та привертання уваги слухачів до певного предмета.

Риторичні запитання можуть бути задані у двох випадках. По–перше, коли відповідь на запитання є очевидною та відомою аудиторії, а оратор хоче актуалізувати її у своєму мовленні. Наприклад, запитання «Чи стане вона їсти, якщо не голодна?» має очевидну відповідь, але оратор задає його, щоб підкреслити необхідність пробудження потреби до культури.

По–друге, риторичні запитання можуть бути задані, коли відповіді на них не існують або не відомі. Оратор використовує такі запитання для підкреслення незвичайності ситуації або проблеми. Наприклад, запитання «Хто винен?» може бути задане, коли немає чіткої відповіді на питання про винуватця певної події, а оратор хоче привернути увагу до цієї проблеми.

Щодо «синтаксичного перетворення», це один із загальних прийомів в риторичі, коли мовні конструкції переформулюються або перетворюються синтаксично з метою створення виразності або ефекту. Цей прийом може включати в себе використання риторичних запитань, паралелізму, антитези та інших риторичних фігур.

2. «Синтаксичне перетворення» – *це такий прийом, суть якого полягає у виборі потрібного оратору порядку слів у реченнях* [4].

На підставі досліджень Р. М. Блакара, граматична форма, зокрема вибір між активною та пасивною формою побудови висловлювань, може мати значний вплив на сприйняття слухачами та їх уявлення про причинно–наслідкові відношення та ролі дійових осіб. Приклад, наведений П. М. Блакаром, може проілюструвати цей ефект.

Наприклад, розглянемо речення «М'яч був вдарений гравцем». У цьому висловлюванні використано пасивну форму, де акцент знаходиться на самому м'ячі, а не на гравці, який вчинив дію. Це може створити враження, що м'яч сам по собі став об'єктом дії без конкретного активного агента.

У порівнянні з цим, активна форма висловлювання «Гравець вдарив м'яч» розміщує акцент на гравці як на діючій особі, яка вчиняє дію. Таке синтаксичне перетворення викликає у слухачів більш явне уявлення про активну роль гравця у ударі м'яча.

Цей приклад демонструє, як вибір між активною та пасивною формою може впливати на сприйняття дійових осіб та їх ролей у висловлюванні. Застосування граматичних форм може бути важливим інструментом риторики для створення певного ефекту та впливу на аудиторію.

Приєм синтаксичного перетворення реалізується через три групи фігур: **фігури скорочення, фігури додавання і фігури розташування.**

Фігури скорочення поділяються на дві підгрупи: **власне фігури скорочення і фігури зменшення.** Давайте розглянемо кожну з цих підгруп окремо.

Фігури скорочення – це риторичні фігури, суть яких полягає у пропущенні якихось елементів промови.

До них належать: **апосіопеза, асиндетон, еліпсис** тощо.

Апосіопез (грец. *aposiopesis* – «мовчання») – (риторична фігура замовчування) **це стилістичний прийом в літературі та риторичі, який передбачає замовчування у певному місці (оратор свідомо не до кінця висловлює думку) з метою підсилення враження або емоційного ефекту.**

У контексті писемної мови, апосіопеза використовується для того, щоб наголосити на незрозумілому або неповному висловлюванні, залишаючи речення незавершеним або припиняючи розповідь перед відкриттям важливої деталі або розвитком події. Це може створювати напруження, цікавість або збудження у читача або слухача.

Приклад апосіопези може бути таким: «Я бачив щось таке страшне, таке...». Тут розповідач залишає речення незавершеним, не розкриваючи деталей, що створює інтригу та примушує аудиторію бажати дізнатися більше.

Апосіопеза може використовуватися для створення суспільного ефекту або риторичного прийому, підсилення емоційного впливу або підкреслення вагомості певного моменту в тексті або мовленні.

Асиндетон (грец. *asyndeton* – «безсполучення») – (риторична фігура скорочення) **це стилістичний прийом, за допомогою якого виключаються сполучники між словами або фразами у тексті з метою створення певного ефекту.**

У вживанні асиндетону займеновані речення або фрази без сполучників, що створює враження прискороженого темпу, невпинного перерахування або надає тексту більшої емоційності і динаміки. Відсутність сполучників може робити текст більш напруженим, звертаючи увагу на кожен окремий елемент перерахування.

Наприклад, фраза «Він біг, стрибав, летів, перемагав» використовує асиндетон, оскільки вона не містить сполучників між дієсловами. Це підсилює враження швидкості і енергії подій, які відбуваються.

Асиндетон може використовуватися в літературі, поезії, риторичі, стилістичних фігурах або повсякденному мовленні. Він допомагає створити особливий ритм, акцентує увагу на конкретних елементах та підсилює емоційний вплив тексту.

Прикладом ще може бути відоме висловлювання Г. Ю. Цезаря: «Прийшов, побачив, переміг».

Еліпсис (грец. *elleipsis* – «пропуск») – (риторична фігура скорочення) **це стилістичний прийом, за допомогою якого виключаються одне або кілька слів у реченні з метою стиснення інформації або створення ефекту недосказаності.**

У вживанні еліпсису видаляються слова або фрази, які можуть бути легко уявлені або відтворені на основі контексту. Це дозволяє скоротити текст, зосередитися на головному і передати деякі думки чи ідеї за допомогою мінімальної кількості слів.

Наприклад, фраза «Він взяв книжку, а вона газета» може бути скорочена з використанням еліпсису до «Він взяв книжку, а вона (взяла) газета». Тут слово «взяла» підтримується контекстом і може бути уявлене.

Еліпсис часто використовується в мовленні, діалозі, поезії, а також в розмовній мові. Він допомагає створити ефект конкретності, напруження або інтриги, залишаючи деякі деталі чи інформацію в тіні або за контекстом. Еліпсис може також підкреслювати емоційний стан, незавершеність або специфіку мовлення персонажів.

Фігури зменшення – це риторичні фігури, які використовуються для зменшення або відсікання частини предмета або ідеї з метою підсилити ефект або стиснути інформацію. Однією з таких фігур є літота.

Літота (грец. *Litotes* – «простота», «скромність») – це фігура риторики, яка полягає у використанні заперечення або відмови від висловлювання чогось прямо, замість цього використовуючи заперечення протилежного або менш екстремального твердження. Літота використовується з метою підкреслення чогось позитивного або негативного шляхом використання відтінку або пом'якшення висловлювання.

Наприклад, висловлювання «Він не є незнайомцем» використовує літоту замість прямого твердження «Він знайомий». Заперечення «не є незнайомцем» допомагає підкреслити, що ця особа насправді знайома або близька.

Літота дозволяє створити ефект скромності, ейфемізму, підкреслити невагомість або зберегти ввічливість. Вона також може слугувати засобом дипломатії, дотепності або іронії в мовленні.

Варто відзначити, що літота є одним з багатьох прикладів фігур зменшення, а інші приклади можуть включати еліпсис, епітети, паремію та інші риторичні прийоми, які використовуються для стиснення або зменшення інформації.

Фігури додавання можна поділити на дві категорії: власне фігури додавання і фігури збільшення.

Фігури додавання (фігури ад'екції) – це риторичні прийоми, які використовуються для збагачення мовлення шляхом додавання додаткових елементів або деталей до висловлювання. Вони допомагають розширити обсяг інформації, підкреслити аспекти або зробити мовлення більш барвистим і ефектним.

До них належать: анафора, епіфора, гомеотелевтон, кіклос, хіазм тощо.

Анафора (грец. *anapherein* – «нести вгору») – це риторичний прийом (фігура), який полягає у повторенні одного або декількох слів або фраз на початку послідовних речень, рядків або фраз з метою підкреслення, наголошування або створення ефекту емоційної сили і запам'ятовуваності.

Слово «анафора» походить від грецького «*anapherein*», що означає «нести вгору» або «повертатися назад». Цей термін відображає саму сутність анафори – повторення слів, яке «несе» ідею або фразу назад у тексті для підкреслення її значення.

Наприклад, розглянемо фразу: «Вона була сильна. Вона була впевнена. Вона була незалежною.» У цьому прикладі слово «вона» є анафорою, оскільки повторюється на початку кожного речення. Це допомагає зосередити увагу на головному персонажі і підкреслити його характеристики.

Анафора часто використовується в поезії, політичних промовах, релігійних текстах, літературних творах і публічних виступах. Вона допомагає створити ритмічність, емоційну силу, запам'ятовуваність і підсилює ефект повторення, що робить висловлювання більш переконливим і вражаючим для аудиторії.

Епіфора (грец. *epipherein* – «нести після») – (фігура додавання), це риторичний прийом, який полягає у повторенні одного або декількох слів або фраз в кінці послідовних речень, рядків або фраз з метою наголошування, підкреслення або створення ефекту емоційної сили і запам'ятовуваності.

Слово «епіфора» походить від грецького «*epipherein*», що означає «нести після» або «повертатися до кінця». Цей термін відображає саму сутність епіфори – повторення

слів або фраз, яке «несеться» до кінця речення або рядка для акцентування його значення.

Наприклад, розглянемо фразу: «Ми повинні діяти зараз. Ми повинні діяти разом. Ми повинні діяти успішно.» У цьому прикладі фраза «ми повинні діяти» є епіфорою, оскільки повторюється в кінці кожного речення. Це допомагає закріпити ідею про необхідність дії і підкреслити її важливість.

Епіфора часто використовується в поезії, промовах, літературних творах і публічних виступах. Вона допомагає створити ритмічність, емоційну силу, запам'ятовуваність і підсилює ефект повторення, залучаючи увагу слухачів і роблячи висловлювання більш переконливим і вражаючим.

Гомеотелевтон (грец. *homeo* – нагадуючий і *telos* – закінчення) (фігура додавання) – це риторичний прийом, який полягає у повторенні схожих закінчень слів або фраз у реченні або тексті з метою створення ефекту музичності, ритму і художньої гармонії.

Цей прийом використовується для надання тексту мелодійності і плавності шляхом повторення звуків або закінчень слів. Він створює ефект повторюваності, виразності та естетичного задоволення для читача або слухача.

Наприклад, розглянемо фразу: «Сила, гордість, мудрість – усе це в ньому присутнє». У цьому прикладі повторюється закінчення «-ість» у словах «сила», «гордість» і «мудрість», що надає реченню ритмічності і звучності.

Гомеотелевтон може використовуватись в поезії, літературних творах, промовах або будь-якому тексті з метою створення естетичного ефекту

Кіклос (грец. *kuklos* – коло) (фігура додавання) – це риторичною фігурою, що використовується для створення ефекту повтору початку й кінцівки речення або фрази. Це може бути зроблено шляхом повторення слів або фраз у початку і в кінці речення. Кіклос допомагає підкреслити певну ідею, зміцнити запам'ятовуваність висловлювання або створити ритмічний ефект.

Ось декілька прикладів використання фігури кіклос:

«Коло життя починається, коло життя кінчається.»

«Він бачив усе, він знав усе, він все володів.»

«Любов незрима, любов безмежна, любов велична.»

«Поезія розквітає у серці, поезія розквітає у душі.»

«Сила приходить, сила йде, сила повертається.»

У цих прикладах бачимо повторення початку й кінцівки речення або фрази, що створює ефект кола або повтору. Це додає висловлюванню ритмічності та емоційності.

Хіазм (грец. *chiasmus* – зворотній, «перехрещення») (фігура додавання) – це риторична фігура, яка використовується для створення ефекту перехрещування або перетину в структурі речення або фрази. У хіазмі слів або фраз перше поєднується з останнім, а друге з третім, створюючи симетрію або дзеркальний ефект.

Ось декілька прикладів використання фігури хіазм:

«Любов вимагає присутності, присутність – любові.»

«Ти бачиш сонце вночі, ніч в денному світлі.»

«Ми живемо в світі, а світ живе в нас.»

«Іду відчуваючи радість, радіючи відчуваю.»

«Ти плачеш, коли смієшся, смієшся, коли плачеш.»

У цих прикладах бачимо, як перша фраза перехрещується з другою, а третя з останньою, створюючи зеркальний ефект. Це допомагає виділити поняття або ідею та підкреслити їх важливість.

Фігури збільшення в риториці використовуються для надання предмету або ідеї більшого значення або величезності, ніж вони фактично мають. Це досягається за допомогою різних риторичних засобів.

До них належить насамперед гіпербола.

Гіпербола (грец. *Hyperbole* – «кидання зверху») – це риторична фігура, яка використовується для перебільшення або перегруження висловів з метою надати ефекту надмірності або величезності. У гіперболі використовуються перебільшені вислови, що перевищують реальні межі або дійсність.

Ось декілька прикладів використання гіперболи:

«Я чекав тебе вічність!»

«Це було найгірше, що я коли-небудь почув!»

«Мій серцевий удар переповноє весь світ!»

«Ти зможеш підняти вагу світового рекорду!»

«У мене море роботи!»

У цих прикладах використовуються перебільшені вислови, що перевищують реальність. Це допомагає підсилити емоційність, виразність та запам'ятовуваність висловлювання. Гіпербола може використовуватися як літературний прийом у поезії, прозі, драматургії, а також у повсякденному мовленні для створення ефекту й риторичної сили.

Фігури розташування (також відомі як фігури композиції або фігури компоновання) в риториці використовуються для структурування та організації висловлювання з метою звернути увагу на певні елементи або підкреслити певні ідеї. Ці фігури впливають на спосіб, яким інформація представлена та сприймається слухачами. Ось декілька прикладів фігур розташування: інверсія, паратеза, парцеляція тощо.

Інверсія (лат. *inversio* – перестановка) – це фігура розташування, яка полягає у перестановці звичайного порядку слів або фраз у реченні з метою підкреслення певного елемента або створення ефекту несподіваності. У звичайному порядку слів підмет передує присудку, але в інверсії цей порядок змінюється.

Ось декілька прикладів використання інверсії:

«Заховалась сонцем золотим трава.»

«На гілці співав соловей.»

«Сірий хмари вкрили небо.»

«Думками проникається книги мудрість.»

«Вночі спілкується місяць з зірками.»

У цих прикладах бачимо, що звичайний порядок слів у реченні змінений, щоб виділити або підкреслити певні слова або фрази. Інверсія може створити певну емоційність, акцентувати увагу або надати літературній виразності реченню. Вона також може використовуватися для зміни ритму і темпу мовлення.

Паратеза (грец. *parathesis* – додаток) – це риторична фігура, яка використовується для додавання додаткової інформації, пояснень або коментарів в середині речення, вставок або додаткових висловлювань, які розривають основну конструкцію речення. Паратеза має на меті звернути увагу на цю додаткову інформацію, надати їй більшої ваги або уточнити її значення.

Ось декілька прикладів використання паратези:

«Це, як ви знаєте, дуже важлива подія, – каже вчитель, – тому ми повинні бути готовими».

«Я повинен подзвонити своєму другові (він, доречі, живе в Нью-Йорку) і попросити його допомогти».

«Ми плануємо провести зустріч наступного тижня – а **Риторика, як чарівний**

Мистецтво

У цих прикладах вставлені додаткові висловлювання або пояснення, які розділяються комами від основної конструкції речення. Це дозволяє акцентувати увагу на цих вставках і надає додаткову інформацію або уточнення. Паратеза може використовуватися для створення більшої чіткості, емпізи та ритмічності в мовленні.

Парцеляція (лат. *parcellatio* – поділ на частини) – це риторична фігура, яка використовується для розділення або поділу цілого на окремі частини з метою аналізу, уточнення або зосередження уваги на кожній окремій частині. Ця фігура дозволяє більш детально розглянути складові частини, відзначити їх особливості або звернути увагу на їх значення.

Ось декілька прикладів використання парцеляції:

«Цей проект має кілька ключових етапів: дослідження, планування, виконання та оцінку».

«Основні аспекти, які потрібно враховувати, – ціна, якість, доступність та ефективність».

«Проблема може бути розглянута з різних кутів: історичного, соціального, економічного та культурного».

У цих прикладах ціле (проект, аспекти, проблема) розбивається на окремі частини, які детально розглядаються або перераховуються. Це допомагає зрозуміти складові елементи та їх важливість. Парцеляція використовується для структурування та організації інформації, що сприяє більш зрозумілому та послідовному викладу думок або ідей.

Перелік риторичних фігур є значно більшим і різноманітним, ніж наведений. Риторичні фігури мають довгу історію, і з часом з'являються нові варіації та модифікації, що відбивають розвиток мови та літератури.

Деякі фігури можуть вийти з вжитку або перестати бути актуальними в сучасному мовленні, внаслідок змін у структурі мови, соціокультурних факторів або зміни стилістичних підходів. Однак, інші фігури можуть продовжувати існувати та використовуватися в різних контекстах і відтінках значень.

З розвитком мови можуть виникати нові риторичні фігури, які відповідають новим способам комунікації та вираження думок. Також можуть відбуватися переосмислення та переоснащення старих фігур, деякі можуть набувати нових або додаткових варіацій.

Риторичні фігури є живими творами мови, які відображають креативність та виразність мовлення. Вони збагачують нашу мову, допомагаючи виразити почуття, підкреслити ідеї, звернути увагу та переконати аудиторію.

2.2. ТРОПИ

Тропи (грец. *trope* – зворот) – це прийоми виразності, що реалізуються на рівні слова чи словосполучення [4].

Троп (грец. *tropos* – зворот) – це виразальний засіб, прикметною особливістю якого є вживання слова чи сполуки слів у переносному значенні.

Тропіка (від грецького «*tropos*» – поворот, зміна) – це риторична фігура, яка полягає в переносі значення слова або виразу з його прямого лексичного значення на переносне, символічне або метафоричне значення. Тропіка дозволяє створювати образність, розширювати палітру виразних засобів та поглиблювати смислове багатство мови.

Використання слів у переносних значеннях, як це властиво тропам, не є складною мисленною операцією для багатьох людей. Це часто відбувається навіть безсвідомо, оскільки переносне значення слів є вже засвоєним і натуральним для мови проявом.

Тропи дозволяють розширити межі виразності мовлення та створити більш насичене та ефектне сприйняття тексту. Вони допомагають створити образні асоціації,

зміцнити емоційне впливовість мовлення, підкреслити ключові ідеї та переконати аудиторію.

Нерідко тропи використовуються у літературних творах, поезії, промовах, рекламі та інших видів комунікації з метою створення запам'ятовуваності, глибини смислу та враження на отримувача повідомлення.

Використання тропів полягає у наданні словам або виразам невластивого для них значення на підставі певних критеріїв. Різні критерії можуть використовуватися для утворення тропів. Основні критерії включають:

- тотожність;
- схожість;
- суміжність;
- протилежність.

Головними тропами за **тотожністю** є евфемізм і дисфемізм.

Евфемізм (грец. *euphemismos* – гарне слово) – це троп, суть якого полягає в використанні м'якшого, більш прийняттого або менш образливого виразу замість прямого або грубого висловлювання. Використання евфемізмів дозволяє зм'якшити або згладити сильні, неприємні, табу теми або вислови, щоб уникнути прямого зіткнення з ними або їх образливості.

Евфемізми часто використовуються в різних сферах комунікації, включаючи мову про смерть, хвороби, війну, релігійні або політичні питання, соціальні табу тощо. Наприклад, вживання виразу «піти з життя» замість «померти», або «особа похилого віку» замість «стара людина» є прикладами евфемізмів.

Іншими словами, за допомогою евфемізмів події, явища, предмети описуються оратором у «рожевих» тонах і викликають в аудиторії позитивні емоції.

Дисфемізм (грец. *dysphemismos* – погане слово) – це троп, суть якого полягає в використанні слова або вислову, що має негативне, грубе або образливе значення, замість більш об'єктивного або прийняттого виразу. Використання дисфемізмів спрямоване на підсилення негативного враження, шокування або образи.

Дисфемізми можуть вживатися з метою викликати відразу, осуду, насмішку або образу, а також для підсилення агресивного або емоційного звучання мовлення. Вони можуть бути використані в політичних дебатах, сатири, жартівливих висловлюваннях або при публічних критиках.

Наприклад, вживання слова «тварь» замість «людина», або «гнида» замість «неприємна особа» є прикладами дисфемізмів. Використання дисфемізмів вимагає обережності, оскільки вони можуть бути образливими або неприйнятними для співрозмовників.

Використання евфемізмів та дисфемізмів в мовленні може бути засобом викликати певні емоції та враження у слухачів. Оратор може свідомо обирати такі вирази, які надають подіям, явищам або предметам позитивне чи негативне забарвлення.

Евфемізми допомагають згладити неприємні аспекти чи виразити щось приємне шляхом використання більш прийнятних або приємних слів. За допомогою них можна уникнути прямого зіткнення з неприємною реальністю і м'якше передати інформацію.

Дисфемізми, навпаки, надають подіям, явищам або предметам негативний відтінок і можуть викликати обурення, насмішку або образу. Вони використовуються, коли оратор бажає засудити, критикувати або спровокувати негативні емоції у своїй аудиторії.

Вибір між евфемізмами та дисфемізмами може відображати не лише бажання оратора викликати певні емоції у слухачів, але й його власне ставлення до теми, події чи предмету, про який він говорить. Використання таких конструкцій може бути стратегічним засобом впливу на аудиторію.

Резюмуючи, евфемізми та дисфемізми є важливими мовними засобами для передачі емоцій, вражень та ставлення оратора до обговорюваних тем. Їх використання залежить від контексту, мети спілкування та впливу, який оратор бажає зробити на свою аудиторію.

До тропів тотожності належать ще: антономазія, перифраза тощо.

Антономазія (грец. *antonomasia* – інше ім'я) – це троп, суть якого полягає у заміні імені чи прикметника на інше слово або вираз, який надає більш конкретного чи точного значення. Зазвичай це використовують для опису людей або персонажів, інколи – предметів. Наприклад, замість імені президента США Джо Байден можна вжити вираз «голова Білого дому» або «американський лідер».

Перифраза (грец. *periphrasis* – описовий вираз) – це троп, який використовується для опису предметів чи ідей за допомогою багатьох слів замість одного. Зазвичай це робиться для створення ефекту вишуканості чи для виклику конкретних асоціацій у слухачів. Наприклад, замість слова «смерть» можна вжити перифразу «вічний сон».

Головним тропом за схожістю є метафора.

Метафора (грец. *metaphora* – перенесення) – це троп, що полягає у використанні слова або виразу в переносному значенні, коли один предмет, явище або ідея порівнюються або переносяться на інший предмет, явище або ідею на підставі схожості між ними. Метафора допомагає створити нові образи, асоціації та ідеї, розширюючи наше розуміння та сприйняття світу.

У метафорі один об'єкт або поняття використовується для опису іншого, надаючи йому новий смисл або виразність. Вона може бути використана для передачі складних ідей, емоцій, абстрактних понять через конкретні образи. Наприклад, фраза «море знань» використовує метафору, де слово «море» переноситься на поняття «знань», щоб підкреслити їх безмежність і розмаїття.

Метафори додають кольору, живості та виразності до мови, роблять її більш образною та ефективною в комунікації. Вони використовуються в літературі, поезії, промовах, публіцистиці та інших видів мовлення для створення враження, зацікавленості та емоційного зв'язку з аудиторією.

Поділяючи точку зору філософа П. Рікера, можна сказати, що метафора дійсно володіє великою потужністю в переосмисленні та розширенні значень слів. Вона дозволяє вийти за межі прямого, буквального значення і відкрити нові шляхи сприйняття та розуміння світу.

Метафора вносить нові перспективи, порівняння та асоціації, які збагачують наше мислення та сприйняття. Вона допомагає нам побачити схожість, аналогії та взаємозв'язки між різними явищами та об'єктами, що інколи можуть бути непомітними або складними для вираження без використання метафори.

Метафора також є потужним засобом комунікації, оскільки вона створює емоційний зв'язок між оратором та аудиторією. Вона здатна зацікавити, здивувати, змусити задуматися та викликати емоційну реакцію. Виразність та образність метафори допомагають передати ідеї та почуття з більшою силою й ефективністю.

Таким чином, метафора, завдяки своїм особливостям, є одним з найсильніших інструментів мовлення, який впливає на наше сприйняття світу, розширює наші межі розуміння та збагачує мову новими виразними засобами.

Метафори використовуються не лише в мовленні ораторів та письменників, але й у повсякденному житті безсвідомою людиною. Метафоричне мислення пронизує наш спосіб сприйняття та вираження світу навколо нас.

Дослідники Дж. Лакофф і М. Джонсон підкреслюють, що метафори не обмежуються лише політикою чи коханням, а впливають на всі сфери нашого життя. Ми

створюємо концептуальні рамки, визначаємо цілі, розуміємо ситуації та вчинки, використовуючи метафори як засіб структурування нашого досвіду.

Метафоричне мислення дозволяє нам зрозуміти абстрактні поняття шляхом посилення на відомі та конкретні образи. Воно допомагає нам утворювати аналогії, порівнювати різні явища та перекладати їх на зрозумілу нам мову образів.

Цитуючи Дж. Лакоффа і М. Джонсона, вони висловлюють думку про те, що метафори не є просто літературними прикрасами або риторичними засобами, а мають значно глибший вплив на наше життя. Метафоричне мислення пронизує всі аспекти нашого сприйняття світу та впливає на нашу мову, мислення і поведінку.

Автори ілюструють свою думку метафорою **«Суперечка – це війна»**. Вони зауважують, що більшість наших дій у суперечках структуровані за концепцією бойових дій, перемоги та поразки. Але їм цікаво запропонувати уявити культуру, де суперечки не розглядаються в термінах воєнних дій. В такій культурі суперечка може розглядатися як танець, а учасники – як танцюристи, де мета полягає в гармонійному та естетично привабливому танці. Це ілюструє те, як наше сприйняття та розуміння суперечок може бути змінено залежно від метафор, якими ми оперуємо.

За такою логікою, якщо ми змінимо метафору, зміниться й наше ставлення до суперечок. Ми будемо переживати їх інакше, проводити їх по-іншому та говорити про них по-іншому. В результаті, суперечка може бути розглянута зовсім іншим способом, а в деяких випадках навіть перестати бути сприйнятою як суперечка, але просто як інше видів діяльності чи взаємодії.

Це показує, що метафори не просто виражають наші думки, але також формують наше сприйняття, розуміння та взаємодію.

Метафора має потужну здатність розширювати межі тексту та залишати простір для творчого уявлення слухачів. Вона поєднує думку та образ, відкриваючи можливості для активного включення перцептивних і креативних процесів у слухачів.

Оскільки метафори базуються на образах, які пов'язані з конкретними словами, оратор стимулює перцептивні можливості аудиторії та викликає певні прогнозовані реакції у їхніх думках і почуттях. Метафори не лише передають ідеї, але й збагачують комунікацію, дозволяючи слухачам власноруч відтворювати, розширювати і власним чином інтерпретувати зміст, який вони сприймають.

Це робить метафору потужним засобом впливу на аудиторію, спонукає до активного залучення до розуміння і сприйняття повідомлення, а також стимулює творчість та уяву слухачів.

До тропів схожості належать ще алегорія, катахреза, прозопопея тощо.

Алегорія (грец. *allegoria* – інакомовлення) – **троп, що виражає загальну, абстрактну думку конкретним чином [4].**

Алегорія – це літературний прийом, який передає певну ідею, поняття або повідомлення шляхом використання символів, персонажів або подій, які мають відношення до цього поняття або ідеї. Це розширений вид метафори, в якому символи чи образи стають представниками абстрактних ідей чи понять.

У алегорії кожен елемент має свою власну літеральну та алегоричну інтерпретацію. Алегорія може бути втілена у вигляді розповіді, поеми, драми або картини, де кожний символ або персонаж має свою роль у передачі глибшого смислу.

Наприклад, відома алегорія **«Печера» Платона** використовує печеру як символ для представлення обмеженого розуміння світу, а освічена людина, яка покидає печеру і бачить справжню реальність, виступає як символ філософа, який проникає у глибини істини.

Алегорії можуть мати багатшаровий характер, де кожний шар відкриває нові рівні тлумачення та інтерпретації. Вони часто використовуються для передачі моральних,

філософських або політичних ідей, створюючи багатогранні твори, що запрошують читача або глядача до активного розуміння та роздумів.

Алегорія являє собою втілення абстрактного поняття в конкретному образі: хитрість – лисиця, підступність – змія, впертість – осел тощо.

Кожен образ алегорії символізує певну характеристику або аспект поняття, що допомагає розкрити його значення та виразити певний моральний або філософський погляд.

Катахреза (грец. *catechesis* – зловживання) – *це троп, який є незвичною метафорою, що сприймається як нагромадження слів [4].*

Катахреза є тропом в риторичі, і вона відноситься до вживання слова або виразу в неправильному або некоректному значенні. Катахреза може виникати внаслідок неадекватного використання слів, запозичення слів з інших сфер або перенесення їхнього значення на несподівані об'єкти. Цей троп може використовуватись для створення художнього ефекту, гумору або стилістичного здивування, але також може бути сприйнятий як недоречно або некоректне використання мови.

Ось декілька прикладів катахрези:

«Намалюй мені усмішку на обличчі.» (Усмішка – це фізичний вираз обличчя, а не щось, що можна намалювати.)

«Поцілуй мене річкою.» (Річка – це водний потік, і вона не може виконувати дію поцілунку.)

«З'їж цей пейзаж очима.» (Пейзаж – це вид на природу, і його неможливо з'їсти очима.)

«Вулиця говорить свою історію.» (Вулиця не може фізично говорити, вона лише місце для спостереження.)

«Зачепившись за мить, він проскочив через камінь часу.» (Камінь не є фізичним об'єктом, крізь який можна проскочити.)

Ці приклади демонструють використання слів або виразів у неправильному контексті, що створює ефект несподіваності або художньої образності.

Прозопея (грец. *prosopopeia* – уособлення), або **персоніфікація** – *є тропом, який полягає в наданні живим характеристикам і властивостям безжитлових об'єктів, абстрактних понять чи ідей.* Вона передається шляхом уособлення, коли безжитловий об'єкт або абстрактне поняття розглядається як особа з власними рисами, здатністю діяти та спілкуватися.

Ось кілька прикладів персоніфікації:

«Час швидко біжить, не чекаючи нікого.» (Час, виступає як особа, яка може бігти і чекати.)

«Сонце посміхалося нам з неба.» (Сонце, як абстрактне поняття, уособлюється і може посміхатися.)

«Вітер шепоче таємниці лісу.» (Вітер, як явище природи, має здатність шепотіти таємниці.)

«Любов легкою рукою підштовхує серця до щастя.» (Любов, як абстрактне поняття, уособлюється і вважається особою, яка може виконувати дії.)

«Море кричало свою нездоланну силу.» (Море, географічне поняття, володіє здатністю кричати та мати силу.)

Ці приклади демонструють використання персоніфікації для надання об'єктам та поняттям людських рис і можливостей, що допомагає створити більш живі та образні описи.

Головним тропом за **суміжністю** є метонімія.

Метонімія (грец. *metonymia* – перейменування) – *це троп, який ґрунтується на заміні одного слова іншим на підставі їх зв'язку або близькості в значенні.* У метонімії

один предмет, поняття або ідея називаються іншим словом, яке має з ними певний зв'язок або спільну характеристику.

Ось декілька прикладів метонімії:

«Прочитати Шекспіра» – тут слово «Шекспір» використовується для позначення творів або творчості самого письменника.

«Весь клас читав Гоголя» – у цьому випадку слово «Гоголь» вживається для позначення творів або літературного доробку самого письменника.

«Наша країна виражає протест» – тут слово «країна» використовується для позначення уряду, населення або представників даної країни.

«Всі очі спрямовані на екран» – тут слово «очі» вживається для позначення уваги або участі людей.

«Я люблю читати Канта» – у цьому випадку слово «Кант» використовується для позначення філософських праць самого філософа.

Ці приклади демонструють використання метонімії для заміни одного слова іншим, що має з ним зв'язок або спільну характеристику. Це дозволяє створити виразні й образні вислови, які допомагають уникнути повторень і збагачують мову.

Синекдоха (грец. *Synecdoche* – позначення через натяк) – це троп, який ґрунтується на заміні однієї частини цілого або навпаки, цілого – частиною. У синекдохі один об'єкт або поняття називаються іншим, яке має з ним певну структурну або часткову залежність.

Ось декілька прикладів синекдохи:

«Усі руки на палубі» – у цьому випадку слово «руки» вживається для позначення всіх людей або екіпажу на палубі.

«Купи нових очей» – тут слово «очі» використовується для позначення всієї особи або людини в цілому.

«Дай мені вухо» – у цьому випадку слово «вухо» вживається для позначення уваги або слухача.

«Приїжджай до нас на свято автомобілем» – тут слово «автомобіль» використовується для позначення самої особи або гостя.

«Добре пенсне забезпечення» – у цьому випадку слово «пенсне» вживається для позначення всього комплексу життєвого забезпечення.

Ці приклади демонструють використання синекдохи для заміни однієї частини цілого або навпаки. Вона дозволяє створити виразні й образні вислови, які передають відношення між цілим і частинами або вказують на загальну характеристику через позначення окремої складової частини.

Головним тропом за **протилежністю** є іронія.

Іронія (грец. *eironeia* – удавання) – це троп, який використовується для вираження ситуації, коли слова або висловлювання мають протилежне значення до фактичного змісту або наміру говорника. Іронія використовується для створення гумористичних або саркастичних ефектів, а також для вираження суперечностей або невідповідностей між очікуваннями і реальністю.

Ось декілька прикладів іронії:

«О, я дуже радий, що знову потрапив в пробку!» – у цьому вислові говорник вживає іронію, оскільки ніхто не радіє потрапити в пробку, але він використовує цю фразу для висловлення свого незадоволення.

«Ти знову забув свою зброю вдома, справжній геній!» – тут іронія використовується для висміювання недбалості або невмілості людини, яка постійно забуває щось важливе.

«Чудова погода сьогодні» – ця фраза може використовуватись у ситуації, коли погода є дуже поганою, що створює протилежність між оцінкою і фактом.

«Ти здійснив справжній подвиг, лежачи на дивані цілий день» – цей вислів виражає саркастичну іронію, оскільки лежання на дивані не може бути вважане справжнім подвигом.

«Які чудові новини! Чергова ремонтна робота в нашому офісі!» – у цьому вислові іронія використовується для висміювання постійних проблем з ремонтом, натомість «чудові новини» мають негативний сенс.

Ці приклади демонструють використання іронії для створення протиріччя між тим, що сказано, і тим, що насправді має місце, що робить їх гумористичними або саркастичними. Іронія допомагає підкреслити абсурдність, суперечливість або несподіваність певної ситуації. Вона може використовуватися як літературний прийом, так і в повсякденному мовленні для створення ефекту гумору, критики або коментаря.

Сократ використовував іронію як свій основний стиль розмови. Він усвідомлено підносив своїх співрозмовників, демонструючи їхню самозакоханість і надмірну впевненість у власній мудрості. При цьому він сам применшував свої знання і досягнення, хоча насправді був мудрим, освіченим і знаним. Ця видимість применшення свого значення була стратегічним ходом, який дозволяв йому провести логічні роздуми, розкрити суперечності думок і довести свою точку зору. Сократова іронія була способом стимулювання розмови та розкриття істини шляхом діалогу і аналізу аргументів. Вона виявляла протиріччя й недоліки в мисленні й допомагала спонукати до самоаналізу й саморефлексії.

До тропів протилежності належать ще антифразис та оксюморон тощо.

Антифразис (грец. *antiphrasis* – протиріччя) – це троп, коли слова використовуються в прямому значенні, що протилежне їх звичайному значенню. Таким чином, антифразис передає іронію, сарказм або протиріччя через використання протилежних слів або фраз.

Наприклад, якщо сказати «Він справді дуже щасливий» у контексті, коли людина сумна і нещаслива, це буде прикладом антифразису. Слово «щасливий» вживається з протилежним значенням, щоб передати іронію або сарказм.

Антифразис є ефективним засобом риторики та літератури для підсилення емоційного виразу та створення контрасту між сказаним і справжнім значенням.

Оксюморон (грец. *oxymoron* – розумно–дурне) – це троп, який поєднує в собі два супротивні поняття або ідеї для створення ефекту контрасту. Оксюморон використовується для підсилення виразності, створення несподіваності та привертання уваги читача або слухача.

Наприклад, вислови «гірке солодке», «темний світло», «мовчазний говорун», «можна нічого не говорити, але красномовно мовчати» є прикладами оксюморону.

У цих висловах протилежні слова поєднуються разом для створення контрасту та парадоксу.

Оксюморон часто використовується в поезії, прозі та риторичі для створення враження несподіваності, глибини емоцій та складності понять. Він може надати тексту художньої або риторичної розмови додаткового заряду та експресії.

Правильно виокремлені та використані засоби виразності, такі як фігури й тропи, сприяють збагаченню та ефективності промови. Це вимагає від оратора наполегливості, тренувань та вдосконалення своїх навичок.

Згідно зі словами Цицерона, промова має бути вишуканою і важливою на кожному етапі висловлювання. Використання різноманітних фігур та тропів допомагає підкреслити сутність та вагомість кожного слова. Вони доповнюють промову, надають їй емоційну силу, ритмічність та естетичний вигляд.

Процес опанування цих засобів виразності вимагає зосередженості, вивчення прикладів і вправ, а також безперервної практики. Він допомагає ораторові розвивати свої комунікативні здібності, зростати як вмільний мовець та створювати промови, які зачаровують і вражають аудиторію.

Отже, завершуючи розгляд засобів виразності, важливо розуміти, що вони становлять суттєву складову успішної промови. Тренування, дослідження та вдосконалення використання цих засобів допомагають ораторам досягати витонченості та ефективності в мистецтві мовлення.

Узагальнена таблиця засобів виразності успішної промови

Троп	Визначення	Приклад
метафора (грецьк. <i>μεταφορά</i> — перенесення)	уживання слова в переносному значенні на основі подібності двох предметів чи явищ за формою, кольором, функцією та ін.	<i>грудка суму, дно життя, срібло води</i>
порівняння	образний вислів, побудований на зіставленні двох предметів або станів, що мають спільну ознаку	<i>холодний, як риба; іде, наче пава; очі блакитні, ніби озера</i>
перифраза (грецьк. <i>περίφρασις</i> — описовий вислів)	заміна слова описовим висловом, що характеризує якусь ознаку	<i>чорне золото — вугілля, нафта; четверта влада — журналісти</i>
евфемізм (грецьк. <i>εὐφημισμός</i> — добре мовлення)	використання пом'якшеного слова чи вислову замість неприємного, небажаного чи вульгарного слова	<i>незрячий — сліпий; навіки спочити — померти; нечиста сила — чорт</i>
метонімія (грецьк. <i>μετωνομία</i> — перейменування)	уживання одного слова замість іншого на основі близькості з ним, суміжності	<i>читати Гоголя (твір, написаний Гоголем); переміг Львів (спортсмени зі Львова)</i>
синекдоха (грецьк. <i>Συνεκδοχή</i> — співвіднесення)	заміна назви цілого назвою його частини, однини — множиною, родового поняття — видовим або навпаки	<i>Може, якусь копійку заробиш. Ворог не ступить на нашу землю.</i>
оксіморон (грецьк. <i>οξύμωρον</i> — нісенітниця)	поєднання непоєднуваного, протилежних, логічно не сумісних понять	<i>дзвінка тиша, живий труп, гіркий мед, «вільна неволенька»</i>
епітет (грецьк. <i>ἐπίθετον</i> — прикладений)	художнє означення	<i>сивочолий Київ, пишущий сад</i>
гіпєрбола (грецьк. <i>ὑπερβολή</i> — перебільшення)	художнє перебільшення	<i>море сліз, не бачилися сто років</i>
персоніфікація (латин. <i>persona</i> — особа та <i>facere</i> — робити)	наділення неживих предметів властивостями людини	<i>поле спить, сонце всміхається</i>

У науковій літературі іноді *метафорою* називають будь-який троп, тобто вживають термін «метафора» у ширшому значенні.

Стертою називають метафору, що втратила образність: *ніжка стола, вушко голки, сонце сідає, іде дощ.*

Тропи вживають здебільшого в художньому, розмовно-побутовому й публіцистичному стилях.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Яке значення тропи і фігури мають для промови?

2. Поясніть теорію тропів у групі «мю».
3. Як ви розумієте поняття образності?
4. Приведіть приклади тропів і розкажіть про їхню сутність.
5. Що таке риторичні фігури і як вони можуть бути пояснені за допомогою прикладів?

ТЕМА 7. ТЕХНІКА МОВЛЕННЯ ОРАТОРА. СКЛАДНИКИ ТЕХНІКИ МОВЛЕННЯ ПЛАН

1. Техніка мовлення.
2. Дихання. Види дихання.
3. Голос. Властивості голосу.
4. Дикція, орфоепія. Причини порушення орфоепічних норм у мовленні.
5. Інтонція як мовне явище, її сутність і значення.
6. Фразовий наголос. Види фразових наголосів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антоненко-Давидович Б.Д. Як ми говоримо. К.: Вид. дім «КМ Академія», 1994.
2. Бабич Н.Д. Основи культури мовлення Львів: Світ, 1990. 232 с.
2. Кравцова І. А., Шпачук Л. Р. Основи культури і техніки мовлення: [навчальний посібник]. Кривий Ріг: КПІ ДВНЗ «КНУ», 2013.
3. Кузнецова Г. П., Корчова О. М., Кухарчук І. О., Холявко І. В. Культура мовлення та риторика: навч. посіб. Глухів: Глухівський НПУ ім. О.Довженка, 2020. 324 с.
4. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. Львів: СПОЛОМ, 2001. 224 с.
5. Сербенська О.А. Культура усного мовлення К.: Центр навчальної літератури, 2004.
6. Риторика: навч. посібн. (упор. Т.К. Ісаєнко, А.В. Лисенко). Полтава: ПолтНТУ, 2019. 247 с.
7. Культура фахового мовлення: навч. посібник / за ред. Н.Д.Бабич. Чернівці, 2011. 528 с.

1. ТЕХНІКА МОВЛЕННЯ

Техніка мовлення оратора включає різні складники, які допомагають створити ефективну та впливову промову.

Мовленнєва культура особистості передбачає необхідність володіння належною технікою мовлення.

Оволодіння технікою і культурою мовлення є важливими аспектами для оратора. Ці навички допомагають створити ефективно і впливове враження на аудиторію та передати свої думки й ідеї з впевненістю та ясністю.

Мовний апарат включає різноманітні органи та структури, які необхідні для формування та вираження звуків мови. Основні компоненти мовного апарату включають:

Мозок. Центральний орган, який контролює розуміння мови, формування думок та комунікаційні процеси.

Носова та ротова порожнини. Місця, через які проходять повітря та звуки під час мовлення.

Тверде піднебіння. Жорстка частина піднебіння, яка впливає на резонанс звуків та їх артикуляцію.

Губи. Використовуються для формування звуків, особливо при вимові приголосних.

Різці. Передні зуби, які використовуються для вимови звуків, наприклад, «т» і «д».

Язик. Орган, що грає важливу роль у формуванні звуків і мовленні. Він рухається по різних частинах ротової порожнини, утворюючи звукові комбінації.

Горло та надгортанник. Місця, через які проходить повітря під час мовлення, включаючи голосовий тракт та голосові звуки.

Трахея, бронхи та легені. Дихальні шляхи, які дозволяють проходження повітря під час вимови.

Діафрагма. М'яз, що контролює дихання та регулює потік повітря під час мовлення.

Усі ці органи та структури працюють разом, щоб створити мовлення і передати повідомлення аудиторії.

Оратор повинен дбати про активність та динамічність мовного апарату, зокрема його рухливих частин, таких як губи, язик, щелепи та голосові зв'язки.

Техніка мовлення – це сукупність прийомів, навичок і стратегій, що використовуються для ефективного та виразного володіння мовою. Вона включає в себе різні аспекти, які допомагають оратору передавати свої думки та ідеї чітко, переконливо і ефективно.

Техніка мовлення складається з різних елементів, що включають дихання, голос, дикцію та орфоепію

Володіння технікою мовлення включає в себе тісно пов'язані між собою елементи, такі як голос, фонаційне дихання, дикція та дотримання норм орфоєпії. Відповідне розвиток і контроль над цими елементами дозволяє оратору досягати більшої ефективності та виразності мовлення..

Артикуляція і правильна постановка дихання є основою техніки мовлення. Давайте розглянемо кожен з цих аспектів більш детально:

Артикуляція. Артикуляція відноситься до правильного формування звуків та вимовляння слів. Це включає рухи губ, язика, щелеп та інших артикуляційних органів для створення звуків мови. Оратор повинен навчитися артикулювати звуки чітко і точно, уникати недоліків у вимові та розвивати свою артикуляційну моторику.

Постановка дихання. Правильна постановка дихання допомагає оратору контролювати потік повітря під час мовлення. Оратор повинен навчитися дихати з діафрагмою, що дозволяє глибше та ефективніше дихати. Це дихання забезпечує стабільний потік повітря для підтримки голосу та ритму мовлення.

Правильна артикуляція сприяє чіткому та розбірливому вимовлянню слів, а правильна постановка дихання забезпечує потрібний обсяг повітря для підтримки голосу та виразності мовлення. Обидва ці елементи є фундаментальними для розвитку ефективної техніки мовлення та досягнення якісного виразу і комунікації з аудиторією.

Дикція відноситься до чіткості та виразності вимови звуків, слів і фраз. Вона включає в себе правильну артикуляцію звуків, ритміку мовлення, правильну інтонацію та належне наголошування слів.

Добра дикція є важливою для зрозумілості мовлення і ефективного спілкування з аудиторією. **Оратор повинен звертати увагу на наступні**

Артикуляція звуків. Оратор повинен навчитися артикулювати звуки мови чітко та точно. Вимовляти звуки правильно, без помилок.

Ритміка мовлення. Ритміка вимови слів та фраз впливає на їхню зрозумілість і приємність для слухачів. Оратор повинен враховувати правильну і рівномірну ритміку, уникати надто поспішливого або повільного мовлення.

Інтенація. Інтенація стосується мелодичності та виразності мовлення. Оратор повинен вміти передавати емоції та інтонаційні відтінки через вимову слів і фраз.

Наголошування слів. Правильне наголошування слів допомагає передати їхню смислову значущість. Оратор повинен використовувати належне наголошування для підкреслення ключових слів та ідей у своєму мовленні.

Добра дикція вимагає тренування і практики. Через вдосконалення дикції, оратор може покращити зрозумілість та вплив свого мовлення на слухачів, зробити свої ідеї більш переконливими і ефективними.

2. ДИХАННЯ. ВИДИ ДИХАННЯ

Дихання – це основа звукоутворення. Дихання є фундаментальним елементом мовлення. Правильне дихання впливає на силу, рівномірність та контроль звучання мовлення. Органи дихання, такі як легені та дихальні м'язи, грають важливу роль у забезпеченні оптимального дихання для мовлення.

Дихання, пов'язане з мовленням, називається мовленнєвим, фонаційним або звуковим диханням. Це специфічний тип дихання, який використовується під час мовлення для забезпечення оптимального звукоутворення і контролю звуку.

Мовленнєве дихання можна тренувати і поліпшувати, раціонально використовуючи його під час мовлення. Цей процес є керованим, оскільки оратор може свідомо контролювати своє дихання під час мовлення. За допомогою правильної техніки дихання та вправ, оратор може покращити свою дихальну механіку, сили голосу, регулювання темпу та інші аспекти звучання мовлення.

Тренування мовленнєвого дихання включає вправи на розширення обсягу дихання, контроль над видихом, ритмічне дихання та синхронізацію дихання зі словами і фразами. Це допомагає оратору покращити силу, стійкість і контроль свого голосу під час мовлення.

Регулярна практика мовленнєвого дихання і його тренування допомагає розвивати техніку мовлення, підвищує виразність, чіткість та контроль над звуками і голосом під час виступів.

Звичайне природне дихання складається з трьох актів: вдихання, видихання і паузи (стану спокою, відпочинку м'язів). Цей процес є некерованим і відбувається автоматично, поза мовленням. Під час звичайного природного дихання вдих і видих є плавними, спокійними і майже однаковими за тривалістю.

При мовленні оратор повинен свідомо контролювати своє дихання, зокрема мовленнєве дихання. Мовленнєве дихання відрізняється від звичайного природного дихання тим, що воно стає керованим і адаптується до потреб мовлення. Під час мовлення оратор свідомо регулює обсяг, глибину і тривалість вдиху і видиху, а також контролює паузи для ефективного передачі змісту та емоційної виразності.

У керованому диханні, яке використовується в мовленні, процес вдихання, видихання і паузи підпорядковані волі оратора або читця. Це означає, що мовець свідомо керує цими аспектами дихання відповідно до вимог мовлення і передавання емоцій.

Кероване дихання має свої особливості і техніку. Наприклад, для передачі логічних і емоційних аспектів мовлення може використовуватися швидке вдихання та повільне видихання. Це допомагає контролювати ритм, темп і інтонацію мовлення, а також створювати потрібні паузи для передачі смислу і емоційної виразності.

Оратор, який володіє технікою керованого дихання, також вміє ефективно керувати витратою повітря. Це важливо для забезпечення стійкості голосу, сили звучання і витривалості під час тривалого мовленнєвого виступу.

Отже, кероване дихання вимагає від мовця певної організації процесу дихання з урахуванням логічних, емоційних та фізичних вимог мовлення. Володіння цією технікою допомагає покращити якість мовлення, його виразність і вплив на аудиторію.

Дихання можна класифікувати на кілька видів залежно від того, які м'язи і органи задіяні у процесі дихання. Основні види дихання, які ви згадали, включають **верхнє (ключичне), грудне (реберне) і черевне (діафрагмальне) дихання.**

Ключичне дихання передбачає піднімання та опускання ключиць та верхньої частини грудей під час вдиху та видиху. У цьому типі дихання задіяні м'язи грудної клітки, а не діафрагма, яка розташована у нижній частині грудної порожнини.

Ключичне дихання відбувається за рахунок розширення грудної клітки та підняття ключиць, що призводить до збільшення об'єму грудної порожнини і втягує повітря до легень. Під час видиху ключиці опускаються, а грудна клітина зменшується, висуваючи повітря з легень.

Хоча ключичне дихання є природним для багатьох людей, воно не є найефективнішим способом дихання, особливо під час мовлення. У процесі мовлення, особливо при публічних виступах, рекомендується активно використовувати діафрагмальне дихання, яке забезпечує кращий контроль над потоком повітря та підтримує сили голосу.

Грудне дихання, також відоме як реберне дихання, є одним з видів дихання, де основний акцент робиться на розширенні реберної клітки під час вдиху і її звуженні під час видиху. У грудному диханні задіяні м'язи грудної порожнини та ребра, а діафрагма, розташована у нижній частині грудної порожнини, менше задіяна.

Під час грудного дихання, при вдиху, м'язи розширюють грудну клітку, ребра піднімаються і розходяться, що дозволяє повітрю потрапити до легень. Під час видиху, грудна клітка зменшується, ребра опускаються і зближуються, висуваючи повітря з легень.

Грудне дихання часто спостерігається у людей, які не використовують повноцінне дихання з діафрагмальною активністю. Цей тип дихання може бути обмежений об'ємом повітря, що вдихається, і не забезпечувати ефективну роботу м'язів дихальної системи.

У мовленні, реберне дихання може використовуватись для створення певного ефекту або виразності, але для оптимального контролю над потоком повітря та ефективного голосового прояву рекомендується діафрагмальне дихання.

Діафрагмальне дихання, також відоме як черевне дихання, є одним з основних видів дихання, де активна роль відводиться діафрагмі – м'язу, який розташований між грудною і черевною порожниною. Під час діафрагмального дихання, при вдиху, діафрагма опускається, розширюючи черевну порожнину, і це сприяє входженню повітря в легені. При видиху, діафрагма піднімається, зменшуючи черевну порожнину і допомагаючи вивести повітря з легень.

Діафрагмальне дихання є більш ефективним та енергозберігаючим способом дихання, оскільки дозволяє залучити більший об'єм повітря, забезпечує глибше та більш контрольоване дихання. Воно дозволяє забезпечити достатнє постачання кисню до організму і підтримує стабільний рівень голосової якості та сили при мовленні.

У мовленні, діафрагмальне дихання є важливою **технікою мовлення**. Використання діафрагмального дихання допомагає **контролювати** потік повітря, забезпечує належну силу і виразність голосу, покращує артикуляцію та чіткість вимови. При тренуванні мовленнєвої техніки, акцент зазвичай ставиться на розвиток діафрагмального дихання та його свідомого використання під час мовлення.

Комбіноване дихання, як сам термін вказує, поєднує різні елементи дихального процесу, зокрема діафрагмальне, грудне та ключичне дихання. Це дихання, яке використовується в різних ситуаціях, включаючи мовлення, спів, фізичну активність та інші види діяльності.

У комбінованому диханні дихальний процес оптимізується для досягнення певних цілей. Наприклад, при мовленні оратору може бути потрібна контрольована сила голосу та виразність, яка досягається шляхом поєднання діафрагмального дихання з використанням грудного дихання для підсилення звуку та ключичного дихання для підтримки верхньої резонансу голосу.

У разі активного мовлення, особливо під час виступів перед аудиторією, діафрагмальне дихання вважається найбільш ефективним і бажаним. Це дихання, при якому головними м'язами, що задіяні, є діафрагма та м'язи черевної порожнини. Під час діафрагмального дихання, діафрагма опускається при вдиху, що дозволяє легеням збільшити об'єм і заповнитися повітрям. При видиху діафрагма піднімається, стискаючи легені і викидаючи повітря.

Фонаційне дихання є важливим аспектом професійної діяльності, такої як промови або виступи перед слухачами. Це дихання, при якому вдих коротший за видих. Такий режим дихання дозволяє мовцеві керувати потоком повітря і ефективно використовувати його для голосового звучання та виразності мовлення.

У контексті мовленнєвої діяльності, акцент робиться на діафрагмальному диханні, яке забезпечує оптимальний контроль над голосом і потоком повітря. Фонаційне дихання доповнює його, забезпечуючи правильний ритм і темп мовлення.

Ознаки правильного фонаційного дихання включають:

Глибоке дихання. При правильному фонаційному диханні повітря заповнює не тільки верхні, але й середні та нижні ділянки легень, що забезпечує більшу ємність і силу голосу.

У міру часте дихання. Для ефективного мовлення важливо підтримувати стабільний ритм дихання, який відповідає потребам мовленнєвої активності. Це означає, що дихання повинно бути достатньо частим, але не надто прискореним.

Підпорядковане волі виконавця. Оратор повинен мати повний контроль над своїм диханням і здатністю регулювати його відповідно до вимог мовлення. Це означає, що виконавець може свідомо впливати на час і ритм вдиху і видиху, регулювати глибину дихання та його обсяг.

Непомітне дихання. При правильному фонаційному диханні повітря виходить без помітних зусиль і шуму. Голосовий потік формується гладко і без перешкод, що сприяє рівномірному і контрольованому звучанню мовлення.

Ці ознаки свідчать про вміння мовця ефективно використовувати дихання під час мовлення, забезпечуючи силу, стійкість та контроль голосу.

Давайте розглянемо умови правильного дихання:

1. Вдихати повітря через ніс слід вільно, безшумно. Дихання через ніс сприяє очищенню, зволоженню і підготовці повітря перед його потраплянням у легені. Воно також сприяє регуляції температури і вологості вдихуваного повітря. Безшумне вдихання через ніс допомагає забезпечити плавність і непомітність дихання під час мовлення.

2. Починати говорити з незначним надлишком повітря. Це означає, що перед початком висловлювання слід взяти невеликий запас повітря, достатній для вимови структурно-логічної частини тексту. Це допомагає уникнути необхідності «позачергового» вдиху під час мовлення, що може порушити плавність і ритм мовлення.

3. Витрачати повітря економно і рівномірно. Правильне дихання під час мовлення передбачає економне використання повітря. Це означає, що повітря не

повинно бути витрачене повністю, але використовуватись з розумінням і рівномірно. Це допомагає уникнути аритмії, фальцетів і забезпечити стійкий голосовий потік під час мовлення.

Виконання цих умов сприяє поліпшенню якості мовлення та допомагає оратору створити звучання, яке є сильним, стійким і приємним для слухачів. Досягнення плавності і ритмічності у мовленні сприяє зручності сприйняття слухачами і допомагає підтримувати увагу аудиторії. Контроль над диханням дозволяє оратору утримувати потрібну силу і тривалість голосового потоку, що робить його мовлення ефективним і переконливим.

Поповнення запасу повітря в легенях під час мовлення є важливим аспектом для забезпечення правильного дихання та плавності мовлення. Ідеально, це поповнення запасу повітря має відбуватися своєчасно і непомітно для слухачів. Це означає, що оратор повинен витрачати повітря економно і раціонально, уникати різких та помітних вдихів, які можуть порушити ритм і плавність мовлення. Замість цього, оратор може використовувати короткі паузи або непомітні моменти, наприклад, перед закінченням фрази або на відповідних інтонаційних пунктах, для вдиху і поповнення запасу повітря. Такий підхід дозволяє оратору підтримувати стабільне дихання та контролювати потік голосу, забезпечуючи неперервність і ефективність мовлення.

Дотримання гігієнічних правил має важливе значення для збереження якості мовлення і доброго здоров'я голосового апарату. Ось деякі додаткові гігієнічні поради, які можуть бути корисними:

1. Уникайте читання або промовляння вголос у непровітрених, душних приміщеннях. Забезпечте належну вентиляцію і свіжий повітря, оскільки якість повітря може впливати на якість мовлення і здоров'я голосових зв'язок.

2. Розмір приміщення і акустика мають значення для якості дихання та звучання мовлення. Оберіть просторіші приміщення зі звукопоглинаючими матеріалами, що сприятимуть кращій артикуляції і голосовому проєкції.

3. Уникайте надмірного набору повітря перед мовленням. Надлишок повітря може утруднити контроль над диханням та утворенням звуку. Зберігайте нормальну витрату повітря під час мовлення.

4. Забезпечте вільну позу тіла під час мовлення. Сидіння або стояння в рівному положенні, невпритул до чого-небудь, допоможе підтримувати вільну дихальну функцію. Правильна позиція голови також важлива для оптимального використання голосу.

5. Уникайте надмірного напруження голосу. Не намагайтеся штучно підсилити голос, оскільки це може призводити до перенапруження голосових зв'язок і дихальної системи. Розмірковуюйте про ефективну проєкцію голосу, замість надмірного напруження.

6. Робіть паузи між емоційним і врівноваженим мовленням.

Важливо також розвивати свій власний стиль мовлення, збагачувати словниковий запас, вивчати граматику та синтаксис, працювати над вимовою і артикуляцією. Практикуйте мовлення в різних ситуаціях і перед різними аудиторіями, це допоможе вам набути впевненості та виразності у власному викладі.

Загалом, поєднання тренування, самостійної практики і навчання від кращих зразків мовлення допоможе вам поліпшити якість і виразність свого власного мовлення.

Риторика як наука і мистецтво

3. ГОЛОС. ВЛАСТИВОСТІ ГОЛОСУ

Голос – це звуковий сигнал, який утворюється при проходженні повітря через органи голосу в процесі мовлення. Властивості голосу включають різноманітні аспекти його звучання та характеристики.

Голосові зв'язки в гортані генерують основні звуки голосу, а резонатори сприяють їх посиленню та формуванню багатогранного звучання голосу. Грудна клітка, ротова порожнина, ніс, піднебіння та інші анатомічні структури відіграють роль резонаторів, які допомагають утворювати звучання голосу.

Правильне спрямування звуків голосу в резонатори, а також їх оптимальне використання, важливі для створення сильного, звучного голосу. Це може бути досягнуто за допомогою правильного дихання, контролю над напругою в горлі, артикуляції та іншими технічними аспектами мовлення.

Однак, слід зазначити, що голос – це не лише фізичний процес, а й вираз психічної та емоційної сторони мовлення. Емоції, інтелект та воля мовця також впливають на якість та виразність голосу.

Тренування голосу, дотримання правильної дихальної техніки та увага до роботи резонаторів можуть допомогти розвинути сильний, виразний голос і покращити якість мовлення.

Дослідження Р. Юссона показали, що голосові зв'язки людини працюють не лише пасивно, відповідаючи на потік повітря, але й активно скорочуються за допомогою м'язів. Це означає, що рухи голосових зв'язок виникають під впливом ритмічних імпульсів, що передаються по нервах від центрів головного мозку.

Цей процес активного скорочення і розслаблення голосових зв'язок під керівництвом центральної нервової системи дозволяє контролювати висоту, силу та модуляцію голосу. Ці ритмічні імпульси передаються через нервові шляхи до голосових м'язів, що змушує їх коливатися з потрібною частотою, створюючи звукові коливання голосу.

Це відкриття Р. Юссона підкреслює активну роль голосових зв'язок і показує, що контроль над голосом може бути досягнутий шляхом свідомого керування ритмічними імпульсами із центрів головного мозку.

Врахування цього факту може бути корисним при тренуванні голосу і поліпшенні техніки мовлення.

Ця теорія голосоутворення свідчить про те, що розвиток голосу та його використання для мовлення повинні відбуватися під контролем свідомості. Голос є потужним комунікативним засобом, оскільки він передає не лише слова, але й інтонацію, емоції, настрій та інші важливі нюанси висловлення.

Свідоме керування голосом дозволяє контролювати його інтонацію, гучність, швидкість, темп та інші параметри, що сприяють чіткості та ефективності мовлення. Розвиток голосу включає у себе тренування голосових м'язів, дихальних технік, артикуляцію та інші аспекти, які допомагають досягти більшої виразності та контролю над голосом.

Використання голосу з розумінням його можливостей і впливу на сприйняття слухачів допомагає створювати виразне, чітке та переконливе мовлення. Через голос людина може передати свої думки, емоції та повідомлення з більшою силою та ефектом.

Тому важливо розвивати голосові навички, вдосконалювати техніку мовлення та збагачувати свої комунікативні вміння, щоб бути ефективним та переконливим спікером.

Основні властивості голосу: сила, гнучкість.

Сила голосу визначається мускульним напруженням голосотворчого апарату, зокрема голосових зв'язок, дихальних м'язів та резонаторів. Чим сильніше м'язи працюють і чим більше повітря видихається під час мовлення, тим сильніший буде голос.

Однак, варто відрізнити силу голосу від гучності. Гучність визначає рівень звукової сили, яка сприймається слухом. Гучність може бути результатом як сили голосу, так і інших факторів, таких як резонанс, акустичні властивості приміщення тощо. Тому гучність може бути різною навіть при однаковій силі голосу.

Важливо збалансувати силу голосу та гучність для досягнення оптимального звучання мовлення. Іноді потрібна більша сила голосу, наприклад, під час виступу на великому майданчику або в шумному середовищі. В інших випадках, коли спілкування відбувається в тихому приміщенні або близько до співрозмовника, менша сила голосу може бути відповідною.

Важливо також звернути увагу на здоров'я голосу, уникати надмірного напруження і правильно використовувати дихання, щоб підтримувати якість і силу голосу протягом тривалого часу без пошкоджень.

Сила звуку і гучність є двома різними поняттями, які використовуються для характеристики звукового сигналу.

Сила звуку вимірюється в децибелах (дБ) і представляє об'єктивну фізичну величину звукової енергії. Вона вказує на амплітуду звукових хвиль і визначається приладами для вимірювання звуку. Сила звуку важлива з точки зору передачі звуку і його розповсюдження в просторі.

Гучність, з іншого боку, є суб'єктивним сприйняттям звуку людиною. Це те, наскільки гучно звучить звук для слухача. Гучність залежить не тільки від сили звуку, але й від особистої сприйнятливості і відповіді слуху людини. Що для однієї людини може бути гучним, для іншої може здаватися тихим.

Таким чином, сила звуку є об'єктивною мірою звукової енергії, а гучність є індивідуальною сприйнятливістю до цієї енергії. У контексті мовлення важливо збалансувати силу голосу, щоб голос був достатньо сильним, щоб бути чутним в аудиторії, але при цьому не перевищував граничних значень, щоб уникнути напруження голосових зв'язок і можливих пошкоджень.

Для забезпечення гучності голосу потрібно ширше спиратися на дихання та забезпечити вільний потік повітря з легенів. Це допомагає створити сильніший звук і запобігти надмірному напруженню голосових зв'язок.

Крім того, для чіткості вимови слів важливо дати кожному слову відповідну артикуляцію та проговорити його чітко. Звуки мають бути розпізнавані та розбірливі для слухачів. Працюйте над чіткістю артикуляції, правильною інтонацією та акцентуванням.

Великі аудиторії дійсно можуть вимагати повільнішої мови, оскільки звукові хвилі повільніше поширюються і можуть змішуватися. Тому слід адаптувати свою швидкість мовлення до розміру приміщення, дати звукам час для поширення та запобігти затуханню звуку.

Необхідно також враховувати особливості аудиторії, до якої ви звертаєтесь. Якщо це мовлення перед великою аудиторією, слід зосередитися на збільшенні гучності і чіткості. Якщо ви спілкуєтесь з меншою аудиторією, можна зосередитися на деталізації та виразності.

Загалом, для покращення гучності і чіткості мовлення потрібно враховувати дихання, артикуляцію, інтонацію та швидкість мовлення.

Гучність мовлення є важливим аспектом комунікації і показником культури людини. Дотримання оптимальної гучності допомагає забезпечити влучне спілкування та уникнути незручностей для оточуючих.

У ситуаціях, коли спілкування відбувається по телефону або в громадському транспорті, важливо враховувати своє оточення та робити все можливе, щоб не завдавати дискомфорту іншим людям. Ось кілька порад, які можуть допомогти зберегти оптимальну гучність мовлення:

1. Контролюйте силу голосу. Слід намагатися говорити на такій гучності, щоб вас чули, але не перевищувати необхідного рівня. Використовуйте свої слухові спроможності, щоб оцінювати, наскільки голосно ви говорите.

2. Регулюйте гучність голосу у відповідності до ситуації. Уявіть, що ви спілкуєтесь з людьми поблизу вас. Якщо вони можуть чітко почути вас без зусиль, то немає потреби підвищувати гучність.

3. Використовуйте гарнітуру або навушники. У випадку розмови по телефону або використання аудіо пристроїв у громадському транспорті, використання гарнітури або навушників допоможе забезпечити приватність і необхідну гучність без зайвого шуму.

Будьте уважні до оточуючих. Спостерігайте за реакцією людей поблизу вас. Якщо ви бачите, що ваша гучна розмова завдає дискомфорту іншим, намагайтеся зменшити гучність або знайти більш приватне місце для спілкування.

Динаміка голосу відображає зміни в силі звуку, що випромінюється при мовленні. Вона визначається і контролюється м'язами голосового апарату та регулюється силою повітряного струменя, що протікає через голосові зв'язки.

Динаміка голосу може варіювати від слабкого шепоту до сильного крику, в залежності від потреб комунікації або виразності. Зміна динаміки голосу допомагає створити емоційний вплив, передати акценти та інтонаційні відтінки мовлення.

Регулювання динаміки голосу може бути особливо важливим при виступах перед великою аудиторією або в звукозаписувальних умовах. Досвідчені спікери та актори вміють використовувати широкий діапазон динаміки для залучення уваги слухачів, підкреслення важливих моментів та створення ефектного враження.

Діапазон голосу визначає межі висоти тонів, які людина може відтворити своїм голосом. Це включає найнижчі та найвищі ноти, доступні для мовлення або співу. Кожна людина має свій унікальний діапазон голосу, який визначається фізіологічними особливостями голосового апарату.

Знання свого діапазону голосу важливо для ефективного використання голосу при мовленні чи співі. Розуміння своїх можливостей допомагає уникнути напруження та пошкоджень голосових зв'язок. Важливо працювати з голосом в межах свого природного діапазону і використовувати його потенціал належним чином.

Хоча природний діапазон голосу зазвичай становить 1,5–2 октави, багато людей обмежуються використанням лише кількох нот. Проте, розширення діапазону голосу можливе шляхом правильного голосового тренування та розвитку техніки. Поступове розширення діапазону допоможе вам бути більш виразним та динамічним у своєму мовленні чи співі.

Важливо пам'ятати, що перехід від низького до високого тону або навпаки може бути ефективним засобом привернути увагу слухачів і підкреслити певні моменти в промові. Проте, це потребує вправності і контролю над голосом, тому розширення діапазону голосу потрібно проводити з обережністю та під керівництвом досвідченого тренера або вокаліста.

Витривалість голосу відноситься до здатності тривати і використовувати голос протягом тривалого періоду часу без втоми чи пошкодження голосових зв'язок. Це важлива властивість для професійних співаків, акторів, викладачів, ораторів та всіх, хто використовує свій голос інтенсивно.

Завантаження голосового апарату протягом тривалого часу може призвести до втоми голосу, зміни якості звуку, втрати гучності та контролю.

Висота голосу відноситься до тонової характеристики звуку, яку сприймаємо як низьку, середню або високу. Кожна людина має свій природний діапазон висоти голосу, який визначається фізіологічними особливостями голосових зв'язок.

Голос може бути низьким, середнім або високим. Зазвичай, чоловіки мають нижчий природний діапазон висоти голосу, а жінки - вищий. Однак, висота голосу не є визначальним фактором для краси або сили голосу. Кожна висота голосу може бути використана ефективно залежно від контексту і стилю мовлення.

Для досягнення більшої варіативності висоти голосу і розширення діапазону можна використовувати тренування, зокрема вправи на розслаблення і розтягування голосових зв'язок, а також розвиток гнучкості дихання. Техніки голосової техніки й тренування можуть допомогти контролювати висоту голосу та використовувати його ефективно для різних комунікативних потреб.

Тембр голосу визначається унікальною якістю звучання голосу, яка дозволяє розрізнити його від інших голосів, надаючи йому характерний звуковий відтінок. Це те, що робить голос кожної людини унікальним і відрізняє його від інших.

Тембр голосу залежить від кількох факторів, включаючи форму голосових зв'язок, резонансні властивості ротової порожнини та носової порожнини, артикуляцію та спосіб вираження звуків. Кожна людина має свій унікальний тембр голосу, який може бути описаний як яскравий, теплий, глибокий, різкий, м'який тощо.

Тембр голосу може бути покращений і розвинений шляхом тренування технік голосової техніки, контролю над диханням та артикуляцією, а також роботи з резонаторами для досягнення оптимального звучання голосу. Професійні співаки, актори та оратори часто працюють над вдосконаленням тембру голосу для досягнення більшої експресії та виразності у своїй мові.

Чистота голосу, також відома як милозвучність, відноситься до якості звучання голосу, коли звуки виражаються як точні, чіткі та без перешкод. Голос з чистотою має плавний тон і звукову якість без відхилень, шумів або неприємних переключень.

Чистота голосу залежить від декількох факторів, включаючи правильну координацію голосових зв'язок, точну артикуляцію звуків, дихання та резонанс. Коли голосові зв'язки працюють відповідно до правильної техніки і здатні виробляти точні і рівномірні коливання, то звук голосу стає чистим і милозвучним.

Тренування голосу, включаючи вправи на розслаблення голосових м'язів, контроль дихання, артикуляцію та резонанс, може сприяти поліпшенню чистоти голосу. Професійні вокалісти і оратори також працюють з вокальними тренерами, які допомагають вдосконалювати техніку і покращувати чистоту голосу шляхом вправ і корекції.

Важливо зауважити, що чистота голосу є індивідуальною для кожної людини. Кожен має свої природні особливості та унікальний звук голосу, і розвиток чистоти полягає в максимальному використанні потенціалу власного голосу.

Звучність або дзвінкість голосу відноситься до гучності звучання голосу. Це показник того, наскільки сильно і виразно звучить голос людини. Гучність голосу залежить від сили видиху повітря, напруження голосових зв'язок і здатності голосового апарату передати звукові коливання.

Для досягнення високої звучності голосу важливо правильно контролювати дихання, використовувати повноцінний дихальний об'єм і забезпечувати потужний видих повітря. Крім того, м'язи голосових зв'язок повинні бути достатньо напруженими, щоб створити достатню силу коливань.

Темп або тривалість голосу відноситься до швидкості мовлення і ритму висловлювання. Він визначає, наскільки швидко або повільно промовляється текст або слова.

Темп голосу може варіюватися в залежності від різних факторів, таких як комунікативна ситуація, мовленнєва мета, емоційний стан та особисті особливості

мовця. Деякі люди мають швидкий темп мовлення, вони швидко промовляють слова і фрази, тоді як інші мають повільний темп мовлення, дають на кожне слово.

Швидкість мовлення може впливати на сприйняття повідомлення аудиторією. Занадто швидкий темп може зробити мовлення незрозумілим або важким для сприйняття, тоді як дуже повільний темп може збентежити або викликати нудьгу у слухачів.

Оптимальний темп мовлення полягає у збалансованому поєднанні між швидкістю, при якій мовлення є зрозумілим і чітким, і достатньою швидкістю, щоб утримувати увагу аудиторії. Темп мовлення може бути контрольованим і змінюватися відповідно до потреб комунікації і реакцій аудиторії.

Варто зазначити, що темп мовлення може бути культурно зумовленим і різнитися в різних мовних спільнотах та культурах.

Злетність голосу, також відома як інтонаційна модуляція, відноситься до зміни висоти голосу під час мовлення. Це рухання голосу вгору або вниз для вираження мелодичності, емоційної виразності, акцентування певних слів або фраз.

Інтонаційна модуляція використовується для передачі різних значень і смислів у мовленні. Наприклад, злетність голосу вгору може вказувати на підвищення наголосу, питальне речення або збудження, тоді як злетність голосу вниз може використовуватися для закінчення речення, зниження наголосу або передачі певного настрою.

Злетність голосу може бути контрольованою і свідомою стратегією мовця, яка використовується для ефективної комунікації і передачі інформації. Вона може варіюватися в залежності від мовленнєвої ситуації, контексту, емоційного стану та інших факторів.

Також вона є важливим елементом мовленнєвої виразності і може додати барвистості та живості до мовлення. Використання різних рівнів злетності голосу може створювати мелодичну ритміку мовлення і допомагати залучити увагу аудиторії.

Гнучкість голосу, також відома як рухливість або мелодійність голосу, описує здатність мовця змінювати висоту, інтонацію та ритм свого голосу для створення виразності і комунікативності.

Гнучкість голосу включає в себе зміну висоти голосу, різноманітні інтонаційні забарвлення, злегка підвищені або понижені ноти, фразування та ритмічні варіації. Вона дозволяє мовцю виразити емоції, нюанси значення та створити мелодичність у своєму мовленні.

Гнучкість голосу є важливою для ефективної комунікації, оскільки додає барвистості, живості та виразності до мовлення. Вона допомагає передати настрій, емоції, акцентувати певні слова або фрази, роблячи мовлення цікавішим та зрозумілішим для слухачів.

Постановка голосу є важливим аспектом голосової техніки і може покращити проєкцію, чіткість і сили вашого голосу.

Вправи і практика є важливими компонентами для покращення голосу і постановки мовлення. Ось деякі рекомендації та вправи, які можуть допомогти вам:

1. Дихальні вправи. Виконуйте регулярні дихальні вправи для розслаблення тіла і покращення дихання з діафрагми. Зробіть глибокий вдих через ніс, утримуйте подих на декілька секунд, а потім повільно видихайте повітря через рот. Повторіть це кілька разів.

2. Артикуляційні вправи. Вправляйтеся у чіткій вимові звуків і слів. Проговоріть скоромовку або фразу з належною артикуляцією, звертаючи увагу на рухи губ, язика та піднебіння.

3. Розслаблення обличчя. Зробіть вправи для розслаблення м'язів обличчя, такі як легкі масажі обличчя, розтягування щоки і губ, а також повільне мастивоювання губами різних звуків.

4. Читання перед дзеркалом. Виконуйте читання вголос перед дзеркалом, спостерігаючи за своєю поставою, виразом обличчя та артикуляцією. Звертайте увагу на свої міміку і позицію тіла.

5. Голосові тренінги. Розгляньте можливість звернутися до голосового тренера або викладача мовлення, які зможуть надати індивідуальне навчання та підказки щодо покращення вашого голосу.

6. Практика і самоспостереження. Важливо регулярно виконувати вправи і практикувати голосові навички. Записуйте своє мовлення на аудіозапис, прослуховуйте його і робіть самооцінку. Слухайте голосові зразки від професіоналів і намагайтеся відтворити.

Використання скоромовок [8] є ефективним способом вправлення у дикції, артикуляції та швидкості мовлення. Виберіть для себе кілька скоромовок, які вам подобаються і легкі для вимови. Ось кілька прикладів:

Рододендрони з дендрарію.

Осип охрип, Архип осип.

Талер тарілка коштує.

Був собі Карпо та Полікарпа, та й переполукарпився на маленькі полукарпенята.

Перепеличка невеличка під полукинком випідьнідьомкалась.

При вимові скоромовок зверніть увагу на чіткість та швидкість вимови. Починайте повільно і поступово прискорюйте темп. Повторюйте скоромовки кілька разів підряд, зосереджуючись на правильній артикуляції та різноманітності звуків.

Щодо вправ для артикуляційних органів, таких як нижня щелепа, губи та язик, ви можете знайти відповідну літературу або інформацію онлайн. Виконуйте вправи для розслаблення і руху цих органів, наприклад, ротові розтяжки, кругові рухи язика і т.д.

Пам'ятайте, регулярна практика і вправи допоможуть вам покращити дикцію та артикуляцію і розширити можливості вашого голосу.

Для досягнення красивого і правильно поставленого голосу важливо мати усвідомлення ролі дихання і вміння використовувати його різні види. Деякі практичні кроки, які можна підхопити:

1. Вдихайте повітря глибоко і контрольовано, використовуючи дихання з діафрагмою. Зосереджуйтеся на розширенні і піднятті діафрагми під час вдиху.

2. Використовуйте повне видихання під час мовлення, починаючи фрази на повному обсязі повітря, а потім поступово видихаючи. Це допоможе вам мати більше контролю над гучністю і силою голосу.

3. Зверніть увагу на артикуляцію. Вимовляйте слова чітко, використовуючи тверді губи і правильні артикуляційні пози.

4. Працюйте над розвитком свого тембру. Експериментуйте з різними способами вимови, відтворюйте звуки інтонування та шукайте для себе найкращий тембр, що надає вашому голосу багатогранність і оригінальність.

5. Практикуйте читання віршів, доповідей та інших текстів, звертаючи увагу на постановку голосу та паузи між фразами.

6. Слухайте свій голос і намагайтеся покращувати його шляхом самооцінки і практики.

Поступово, з практикою і усвідомленням, ви зможете досягти красивої та правильно поставленої постановки голосу. Не забувайте, що регулярність і витримка важливі для досягнення бажаного результату.

Основні гігієнічні вимоги до голосу включають:

1. Зволоження голосових зв'язок. Потрібно пити достатню кількість води, щоб уникнути пересушення слизових оболонок голосових зв'язок. Гарний зволожений стан допомагає забезпечити оптимальне функціонування голосу.

2. Відмова від нікотину і алкоголю. Куріння і вживання алкоголю можуть негативно впливати на голосові зв'язки, спричиняючи пересушення і подразнення. Краще уникати цих звичок або обмежити їх споживання.

3. Уникання надмірного навантаження голосу. Інтенсивна використання голосу протягом тривалого періоду може спричинити перенапруження голосових зв'язок. Важливо давати голосовим зв'язкам час відпочинку і уникати тривалого голосного напруження.

4. Запобігання переохолодженню. Голосові зв'язки можуть бути чутливими до холодного повітря. Важливо утримуватися від подовженого перебування в холодних або перетинчастих приміщеннях без належного теплового захисту.

5. Забезпечення здорового способу життя. Загальне здоров'я організму має велике значення для здорового голосу. Важливо правильно харчуватися, вести активний спосіб життя, виконувати фізичні вправи та забезпечувати достатню кількість сну.

6. Запобігання напруги і стресу. Стрес і напруга можуть негативно впливати на голос. Важливо вчитися розслаблятися, використовувати техніки дихання та релаксації для зниження напруження і стресу.

7. Враховуючи вікові особливості голосу У період фізіологічної перебудови голосу у підлітків, який припадає на вік 11–14 років (це також називають періодом мутації голосу), голос терпить значні зміни. Це пов'язано зі ростом голосових зв'язок і змінами в голосовому апараті. У цьому періоді голос може стати низьким, хриплим або непостійним. Це є нормальним фізіологічним процесом, і кожна особа може мати свої унікальні особливості в звучанні голосу. Важливо розуміти, що в цьому віці голос ще не досягає свого остаточного розвитку.

Основною метою комунікації є передача інформації, і ця передача стає ефективною лише тоді, коли мовлене слово є чутним та зрозумілим для слухачів.

Говоріння вимагає підготовки, такої як розвиток голосу, дихання та артикуляції, вміння використовувати правильну інтонацію, темп та гучність, а також вміння структурувати та передавати інформацію зрозумілою формою. Підготовка до говоріння включає тренування голосу, вправи на вдих та видих, роботу над дикцією та інші техніки, що сприяють чіткості і зрозумілості мовлення.

Однак, нарівні з говорінням, слухання також є важливою навичкою, яка потребує підготовки. Це включає уміння уважно слухати, розуміти та сприймати інформацію, спілкуватися зі співрозмовником, задавати запитання і проявляти зацікавленість. При підготовці до слухання можна вдосконалювати свої навички активного слухання, усвідомлено контролювати свої реакції та бути відкритим до нової інформації.

Отже, підготовка до говоріння і слухання повинна бути всебічною, охоплювати розвиток голосу, дихання, артикуляції, а також навички активного слухання. Це допоможе досягти більш ефективної комунікації та забезпечити взаєморозуміння між співрозмовниками.

4. ДИКЦІЯ, ОРФОЕПІЯ. ПРИЧИНИ ПОРУШЕННЯ ОРФОЕПІЧНИХ НОРМ У МОВЛЕННІ

Дикція та орфоепія є важливими аспектами мовлення, які визначають якість та зрозумілість висловлювання. **Дикція** відноситься до вимови окремих звуків та слів, а **орфоепія** охоплює правильне вимовляння загальних норм мови.

Порушення орфоепічних норм у мовленні можуть мати різні причини.

Дикція описує манеру вимови слів, включаючи правильну артикуляцію звуків та чіткість висловлювання. Дикція має індивідуальний аспект, оскільки кожна людина має свої особливості вимови, пов'язані з анатомо-фізіологічними особливостями ротової порожнини та органів мовлення. Однак, існують загальні норми та правила, які визначають, які звуки і слова слід вимовляти.

Орфоепія, у свою чергу, стосується системи загальноприйнятих правил літературної вимови мови. Це включає правильну вимову звуків, наголосів, інтонації та інших аспектів мовлення, що регулюються літературною нормою. Орфоепія має загальнонародний характер, оскільки встановлюється для використання в усній та писемній формі комунікації у межах певного літературного стандарту.

Дикція та орфоепія взаємодоповнюють одна одну. Дикція стосується особистісного вимовного стилю, а орфоепія встановлює загальноприйняті норми літературної вимови. Практика і знання правил є важливими для досягнення якісної та зрозумілої мовленнєвої комунікації.

Удосконалення дикції потребує індивідуального підходу, оскільки кожна людина може мати свої особливості і недоліки у вимові звуків. Деякі поширені дикційні вади, які ви згадали, включають злиття звуків, невідокремлення закінчень слів, злиття слів у звуковий ланцюг тощо.

Індивідуальна робота над дикцією може включати різні практичні вправи та техніки, спрямовані на поліпшення чіткості і артикуляції звуків. Наприклад, вправи на розминку та розслаблення мовних органів, тренування окремих звуків та їх комбінацій, вивчення скоромовок, проговорювання текстів з особливим акцентом на правильну артикуляцію тощо. Ці вправи допомагають зрозуміти та усунути індивідуальні проблеми у вимові та поліпшити дикцію.

Також, важливим аспектом є самоспостереження та взаємодія зі звуковими матеріалами, наприклад, записування свого мовлення і прослуховування, використання мовленнєвих програм та додатків, які допомагають тренувати дикцію і артикуляцію.

Удосконалення дикції вимагає часу, терпіння та систематичної практики. Індивідуальна робота над дикцією може бути підсилена за допомогою спеціаліста, такого як викладач мовлення або логопед, який зможе надати особисті поради і вправи для поліпшення дикції.

Недоліки вимови можуть мати різний характер і бути спричинені як органічними (**вродженими**) аномаліями мовленнєвого апарату, так і неорганічними (**набутими**) проблемами. Органічні вади вимови часто пов'язані з анатомічними або фізіологічними особливостями мовленнєвого апарату і можуть вимагати спеціалізованої медичної або логопедичної допомоги.

Набуті, або неорганічні, вади вимови можуть бути результатом неправильної артикуляції, недостатньої контролю над мовленнєвими органами, неправильної дихальної техніки, поганих мовних звичок або недостатньої практики. У таких випадках важливо проводити тренування та вправи, спрямовані на поліпшення вимови і артикуляції звуків.

Для досягнення виразності і чистоти мовлення також потрібно звернути увагу на інші аспекти, такі як правильна інтонація, ритміка, паузи і голосовий контроль. Вправи на розвиток дихання, голосової модуляції і емоційного виразу можуть бути корисними для покращення цих аспектів мовлення.

Важливо мати на увазі, що тренування дикції та виразності мовлення вимагає часу, старання і систематичного підходу. Консультація фахівця, **наприклад** викладач мовлення або логопед, може допомогти визначити конкретні проблеми та розробити індивідуальний план вправ і тренувань для поліпшення дикції та виразності мовлення.

Дикція відноситься до правильної роздільної вимови окремих мовних звуків, тоді як орфоепія стосується правильної вимови цих звуків в контексті мовленнєвого потоку.

Орфоепія охоплює ширший спектр правил, які регулюють вимову голосних, приголосних та їх сполучень у мовленні. Це може включати коректне наголошування слів, розмежування м'яких і твердих приголосних, вимову специфічних звуків чи сполучень, а також ритміку і інтонацію мовлення.

Орфоепічні правила визначаються у межах конкретної мови і мають на меті забезпечити зрозумілість та належну передачу інформації в мовленні. Ці правила можуть бути стандартизовані і закріплені у мовних посібниках та орфографічних правилах.

Таким чином, орфоепія включає в себе дотримання норм вимови у мовленні, включаючи роздільну вимову окремих звуків, а також правильне застосування мовних правил, що стосуються наголошування, ритму та інтонації.

Правильна дикція сама по собі не гарантує правильну літературну вимову, якщо не дотримуються правила орфоепії. Сучасні норми української орфоепії є єдиними для всіх і встановлюють фонетичні закони літературної мови.

Ці норми орфоепії сформувалися історично на основі вимови полтавсько-київських говірок, оскільки саме ці говірки були прийняті як основа для стандартизації української літературної мови. Це означає, що правила орфоепії встановлені на основі конкретних фонетичних особливостей цих говірок.

Дотримання правил орфоепії є важливим для забезпечення спільної мовної норми і зрозумілості в мовленні. Вони визначають, які звуки та їх сполучення слід вимовляти, як наголошувати слова, а також встановлюють інші важливі аспекти вимови, такі як ритм, інтонація та модуляція голосу.

Таким чином, правильна дикція та вимова залежать від дотримання правил орфоепії, які встановлені на основі фонетичних законів літературної мови. Вони є єдиними для всіх та важливі для збереження мовної норми і зрозумілості українського мовлення.

Дотримання фонетичних норм є важливим для збереження мовної чистоти і зрозумілості мовлення. Приклади, які ви привели, демонструють деякі правила фонетичного чергування та вимови звуків у словах української мови. Ось кілька прикладів фонетичних норм української мови:

Чергування голосних і приголосних у словах:

спокій – спокою;

лебідь – лебеда;

камінь – каменя;

село – сіл;

Київ – Києва.

Правильне подовження та уподібнення звуків:

знання, весілля, стінний;

бік – бічний – на боці;

порох – порошина – у поросі.

Правильна вимова окремих слів:

радити – раджу;

сидіти – сиджу;

їздити – їжджу;

возити – вожу;

косити – кошу;

летіти – лечу.

Ці приклади демонструють дотримання фонетичних норм української мови, які стосуються вимови голосних і приголосних звуків, їх чергування, подовження, уподібнення тощо. Використання правильної вимови сприяє зрозумілості та збереженню мовної норми в українському мовленні.

В основі орфоепічних, або вимовних норм літературної мови, лежать відповідні фонетичні закономірності, властиві українській мові. Основні з них такі:

1. Ненаголошені [е] та [и] у вимові зближуються і вимовляються то як [e^И], то як [и^Е]: [ве^Исна], [сте^Иповий], [жи^Еве], [ви^Ешневий]

2. Ненаголошений [о] здебільшого вимовляється чітко [вода], [молоко], [голова], [додому]. Лише в деяких словах перед складом із наголошеним [у] він наближається у вимові до [у]: [зо^Узул'я], [ло^Упух], [ко^Ужух].

3. Дзвінки приголосні перед глухими та в кінці слів вимовляються дзвінко: [книжка], [казка], [дуб], [н'іж]. Глухо вимовляється лише приголосний [г] у словах–винятках: [вохко], [লেখко], [к'іхт'і], [н'іхт'і], [д'охт'у], орф. *вогко, легко, кігті, нігті, дьогтю*.

4. Приголосний [р] вимовляється твердо в кінці складу і в кінці слова: [з'в'ір], [комар], [л'ікар], [харк'іў], [пов'ірте]. На початку складу [р] вимовляється м'яко: [р'асний], [бур'ак], [чоти^Ер'ох], [говор'у].

5. Шиплячі приголосні вимовляються твердо: [н'іч], [н'іж], [товари^Еш], [ручка], [б'іжат'], [кри^Ечат'].

6. Приголосний [ц'] у кінці слів вимовляється м'яко: [хлопе^Иц'], [с'т'ілец'], [с'в'ітлиц'а]; тверда вимова [ц] властива лише словам іншомовного походження та деяким вигукам: [шприц], [палац], [пайац], [бац], [клац].

7. Звуки [дж], [дз] вимовляються зливо: [дже^Ире^Ило], [ходжу], [дзв'ін].

8. У низці слів вимовляється проривний звук [г]: [ганок], [гн'іт], [гудзик], [гедз'], [дзига], [грунт].

9. Перед голосним [е] всі приголосні вимовляються твердо: сту[де]нти, лі[те]ратура, ін[женер], [те]ма.

10. Приголосний [в] не оглушується і не переходить у [ф]. після голосних у кінці складів і перед приголосними та у кінці слова вимовляється як [ў]: [ўперше], [ўчора], [гн'іў] [9, С. 129].

Порушення орфоепічних норм та відхилення від них можуть відбуватись під впливом різних чинників, таких як:

1. *Діалектні впливи.* В залежності від регіону, де проживає людина, можуть існувати різні діалектні особливості, що впливають на вимову. Люди можуть переносити діалектні риси в своє мовлення і відхилятися від загальноприйнятих орфоепічних норм.

2. *Соціокультурні впливи.* Культурні та соціальні фактори можуть впливати на сприйняття та вимову звуків. Наприклад, у певних соціальних групах або професійних середовищах можуть існувати особливості вимови, які відрізняються від загальних орфоепічних норм.

3. *Індивідуальні особливості.* Кожна людина має свої унікальні фізіологічні особливості мовного апарату, що може призводити до індивідуальних відхилень від орфоепічних норм. Наприклад, людина може мати схильність до злиття певних звуків або неправильного вимовлення деяких звуків.

4. *Навчання та оточення.* Вимова також може бути впливована навчанням та оточуючим середовищем. Якщо людина не отримала достатнього навчання або не має

можливості постійно оточуватись правильною вимовою, це може призводити до порушень орфоепічних норм.

Враховуючи ці чинники, важливо звертати увагу на правильну вимову та свідомо працювати над удосконаленням дикції з метою дотримання орфоепічних норм у мовленні.

Ось кілька важливих аспектів, які слід враховувати для забезпечення належної дикції і вимови. Наведемо конкретні рекомендації, що стосуються кожного з них:

1. **Контролювати темп мовлення.** Спілкуйтесь з помірним темпом, не поспішаючи та не поспішаючи занадто повільно. Правильний темп дозволяє вам чітко вимовляти слова і звуки.

2. **Уникати монотонного мовлення.** Варіюйте свою інтонацію, наголошуючи на ключових словах та використовуючи паузи та інтонаційні зміни для підкреслення ідей і передачі емоцій.

3. **Уникати ковтання останніх складів слів та згасання інтонації.** Звертайте особливу увагу на правильну вимову останніх складів слів і зберігайте інтонацію і енергію до кінця речення.

4. **Дбати про дихання та голос.** Розвивайте свої навички дихання, забезпечуючи глибоке та контрольоване дихання. Досліджуйте різні вправи для зміцнення голосу і підтримання його чіткості та сили.

5. **Залишатись автентичним.** Вимовляйте слова і звуки так, як це натурально для вас. Уникаєте спроб копіювати когось іншого, бути самим собою і використовувати власний голос.

6. **Зберігати фізичне здоров'я апарату артикуляції.** Розробляйте вправи для м'язів обличчя, які сприяють зміцненню та гнучкості артикуляційного мовного апарату. Регулярні тренування допоможуть покращити вашу дикцію.

Дотримання цих рекомендацій і практика вимови дозволять забезпечення дотримання належної дикції і вимови.

Милозвучність української мови досягається:

- природним чергуванням окремих голосних і приголосних звуків;
- спрощенням у групах приголосних;
- використанням паралельних форм слів.

Щоби дотримуватись милозвучності мовлення, свідомо уникаючи незграбності у вживанні звуків, треба знати евфонічні засоби й уміло ними користуватися.

Для створення мелодійного звучання мовлення служать різні фонетичні засоби. Наприклад:

– спрощення груп приголосних, важких для вимови: [стн], [ждн], [здн], [стл], [рдц], [лнц], [рнч]: *вісник, тижневий, обласний, виїзний, серце, сонце, гончар*;

– фонетичні варіанти окремих слів, які виникають у результаті чергування звуків [у]–[в], [і]–[й]: *упевнитись – впевнитись, уперед – вперед, увесь – весь (весь), учений – вчений, їти – йти; пішла в поле, пішов у поле, батьків і дітей, однокласники й однокурсники*;

– фонетичні варіанти прийменників з, із, зі (*з книжки, зі сходу, із школи*); у, ув, уві (*увійшла в хату, ввійшов у хату, глянув ув очі, бачив уві сні*); під, піді, підо (*під землю, піді (підо) мною*) тощо.

Постійно працювати над правильністю вимови – обов'язок кожного оратора. Ті, хто припускаються певних відхилень від норми, повинні особливо свідомо ставитися до своєї вимови, займатися тренуванням, використовуючи довідкову літературу й

словники, а також наслідуючи вимову інших, які добре володіють орфоепічними нормами [9, С. 132–132].

Крім того, корисно спостерігати за вимовою людей, які мають добру майстерність у цьому питанні, і намагатися наслідувати їхню вимову. При цьому важливо пам'ятати, що кожна людина має своє особисте звучання, і необхідно зберігати свою індивідуальність, не копіюючи вимову інших бездумно, а лише навчаючись від них.

Зусилля, вкладені у поліпшення вимови і володіння орфоепічними нормами, сприятимуть вашій милозвучності та чіткості мовлення.

5. ІНТОНАЦІЯ ЯК МОВНЕ ЯВИЩЕ, ЇЇ СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ

Інтонія є важливою складовою комунікативної взаємодії, оскільки вона впливає на сприйняття та розуміння мовлення. Інтонія визначає мелодію, ритм та емоційний відтінок мовлення. Вона передає важливу інформацію про ставлення, наміри, настрої та емоції спікера.

Інтоніаційна виразність мовлення відображає здатність говорити з різноманітними емоціями, надавати певному контексту відповідний тон та передавати свої інтенції та почуття через інтонаційні засоби. Це допомагає підкреслити емоційний стан, виразити зацікавленість, радість, обурення, сум, піднесення та інші емоції.

Інтонія включає в себе видозміни висоти звучання, сили, тембру голосу та членування мовлення паузами. Ці елементи використовуються для створення мелодії мовлення, передачі інформації про емоційний стан та наміри риторика, а також для чіткого членування мовлення на фрази, речення та інші мовні одиниці.

Словники лінгвістичних термінів дійсно надають таку **диференціацію інтонаційних засобів**. Розглянемо кожен з них:

1. **Інтоніаційно-акцентний**. Цей тип інтонації відноситься до змін в тоні та силі голосу. Використовуючи акцентуацію на певних словах або фразах, мовець надає їм особливу вагу або виділяє їх серед інших. Інтоніаційно-акцентний засіб допомагає передати емоційний стан, підкреслити ключові ідеї та наголосити на важливих моментах мовлення.

2. **Інтоніаційно-мелодійний**. Цей тип інтонації пов'язаний зі змінами в висоті тону, мелодії, інтенсивності та темпу мовлення. Він впливає на ритм та мелодію мовлення, створюючи певну мелодійність і звучання. Інтоніаційно-мелодійні засоби допомагають передати емоційне забарвлення мовлення, виразити інтонаційні контрасти та нюанси.

3. **Інтоніаційно-синтаксичний**. Цей тип інтонації пов'язаний зі способами членування висловлювання та вираження синтаксичних відношень. Він відображає структуру мовлення і допомагає чітко виділити окремі фрази, речення та інші мовні одиниці. Інтоніаційно-синтаксичні засоби допомагають передати інформацію про залежності та зв'язки між мовними одиницями.

4. **Інтоніаційно-смісловий**. Цей тип інтонації використовується для семантичного членування, об'єднання та виділення синтаксичних послідовностей. Інтоніаційно-смісловий засіб допомагає передати нюанси значення, виразити відтінки смислу та розрізнити різні семантичні відношення.

Усі ці типи інтонації взаємодіють між собою, створюючи багатогранність та експресивність мовлення. Використання різних інтонаційних засобів допомагає мовцеві точніше виразити свої думки, передати емоційний стан та підкреслити важливі моменти мовлення.

Вивчення інтонаційних засобів та їх вміле використання є важливим для кожного оратора або співрозмовника. Вони допомагають покращити комунікацію, зрозумілість мовлення та ефективність спілкування.

Інтонація може передати логічне значення висловлювання. Інтонаційні засоби, такі як підняття тону в кінці питання або наголос на певному слові, можуть вказувати на акцентовану інформацію або виражати супротив думці.

Також інтонація відтворює наші емоції, настрої і ставлення до висловлюваного. Вона відображає нашу емоційну інтенсивність, ентузіазм, сумніви, радість чи розчарування. Зміна інтонації може змінювати сприйняття висловлювання і передавати наші вольові супровідні значення.

Інтонаційна бідність, коли висловлювання має мало інтонаційних варіантів або виражається монотонно, може свідчити про відсутність вміння відчувати і використовувати інтонаційні нюанси. Використання різноманітних інтонаційних засобів виражає нашу культуру почуттів і демонструє різноманітність наших емоцій, волевиявлення і рівень мовної компетентності.

Хоча видозміни висоти тону можуть бути взяті на зразок і перейняті, індивідуальні особливості тембру, темпу, сили і пауз залишаються унікальними для кожної людини. Це створює особливий характер мовлення кожної людини і робить його унікальним.

Розвиток мовленнєвого слуху є дуже важливим аспектом, оскільки він дозволяє нам чути і розрізнити відтінки звучання мови. Тренування мовленнєвого слуху допомагає нам контролювати інтонацію, виявляти недоліки і покращувати своє мовлення. Це особливо важливо для досягнення творчої урівноваженості, коли ми можемо використовувати наш голос з внутрішнім відчуттям, емоціями та увагою до нюансів тексту.

Крім того, володіння гнучким і рухливим голосом дозволяє нам адаптуватися до настрою автора тексту і передати його задуми та почуття. Це робить наше мовлення більш ефективним і виразним.

Таким чином, розвиток мовленнєвого слуху та володіння індивідуальними особливостями голосу допомагають нам виявляти творчий підхід до мовлення і роблять нас більш впевненими та виразними співрозмовниками.

Темп, паузи і логічні наголоси є важливими засобами інтонаційної виразності. Давайте розглянемо кожен з них детальніше:

Темп. Темп визначає швидкість мовлення. Швидке мовлення може виражати енергію, пильність або хвилювання, тоді як повільне мовлення може створювати враження спокою, роздумів або наділення словами ваги. Зміна темпу впливає на ритм мовлення і може передавати різні емоційні стани та акцентувати увагу на певних фразах чи ідеях.

Темп мовлення грає важливу роль у сприйнятті і розумінні мови. Повільний темп мовлення дозволяє слухачам краще сприймати і обробляти інформацію, оскільки вони мають достатньо часу для осмислення кожного елементу висловлювання. Повільний темп також допомагає підкреслити важність та вагомість кожної ідеї.

З іншого боку, швидкий темп мовлення може створювати труднощі для слухачів. Коли інформація подається швидко, слухачам потрібно більше зосередженості і зусиль, щоб усвідомити і осмислити кожен деталь. Швидкий темп може викликати перевантаження інформацією і призвести до незрозумілості або пропуску деяких деталей.

Паузи. Паузи є важливими елементами інтонації, оскільки вони визначають структуру мовлення і розділяють фрази, речення та ідеї. Використання пауз допомагає чітко виражати логічні блоки і дозволяє слухачам краще сприймати і розуміти мовлення. Довжина паузи може відрізнитись в залежності від контексту і має велике значення для передачі змісту та емоційного відтінку.

Паузи в мовленні мають велике значення і в побутових розмовах, і в публічних виступах. Вони слугують не тільки для дихання і відпочинку, але й виконують різні комунікативні функції.

У побутових розмовах паузи можуть свідчити про те, що ми слухаємо співрозмовника з увагою, ретельно обдумуємо його слова і відповідаємо з розумінням. Паузи дають можливість обидвом сторонам висловитись і викликати глибше розуміння.

У публічних виступах паузи можуть використовуватись для підкреслення важливих моментів, створення напруження або суспільного ефекту. Вони дозволяють спікеру контролювати ритм і темп свого виступу, забезпечуючи краще сприйняття інформації слухачами.

Крім того, паузи можуть бути використані як сигнал для зміни теми розмови або зупинки в разі виникнення незручної ситуації або конфлікту. Вони дозволяють відступити, зберегти спокій і шукати шляхи конструктивного вирішення проблеми.

Паузи в мовленні виявляються цінним інструментом комунікації, який допомагає підкреслити значення співрозмовника, забезпечити краще сприйняття інформації та вплинути на хід розмови.

У мовленні між окремими словами можна робити незначні паузи, а між реченнями, фразами і окремими думками допускаються більш тривалі інтервали. Це дозволяє слухачам краще зосередитися і зрозуміти, про що йдеться.

Важливо уникати будь-яких непотрібних звуків, заповнювачів часу або слів-паразитів, які можуть заважати комунікації та порушувати її плин. Такі звуки, як «е-е-е», «м-м-м», «и-и» або «гм-гм-гм» відволікають слухачів і можуть створювати враження невпевненості чи незрозумілості висловлювання. Тому важливо навчитися контролювати своє мовлення і уникати таких заповнювачів.

Дотримання правил інтонації, використання відповідних пауз і уникання непотрібних звуків сприяють ясному та зрозумілому мовленню, покращують комунікативну ефективність і сприяють гармонійній взаємодії між спікером і слухачами.

Логічні наголоси. Логічні наголоси використовуються для виділення ключових слів або ідей у мовленні. Це наголошує важливість цих слів і робить їх більш помітними для слухачів. Логічні наголоси допомагають структурувати мовлення і встановлюють ієрархію ідей, покажчики послідовності або контрасту.

Загалом, ці засоби інтонаційної виразності допомагають створювати мелодійність мовлення, підкреслюють його смислові аспекти та емоційні нюанси, роблять мовлення більш динамічним.

Інтонаційна виразність мовлення є складним механізмом, який включає в себе фізіологічні, інтелектуальні і психологічні аспекти. Для ефективного використання інтонації в мовленні потрібне поєднання декількох факторів.

Фізіологічно, інтонація вимагає контролю над тоном, силою і тембром голосу. Голосові зв'язки, дихальна система і артикуляційні органи виконують важливу роль у формуванні інтонації. Навички голосового контролю, дихальної техніки та артикуляції допомагають створити різноманітні інтонаційні ефекти.

Інтелектуально, інтонація вимагає розуміння мови, граматичних структур, синтаксичних правил і семантики. Успішне використання інтонації включає в себе розуміння і відтворення логічної структури висловлювання, виокремлення ключових інформаційних елементів та передачу інтенції та емоцій через інтонаційні засоби.

Психологічно, інтонація відображає наше емоційне становище, настрій та ставлення до висловлюваного. Вона може передати ентузіазм, радість, обурення, сумнів і багато інших емоційних відтінків. Інтонація допомагає надати висловлюванню живості і виразності, залучити увагу слухачів і створити емоційне зв'язок з ними.

Інтонаційний малюнок тексту, а також загальна інтонація мовлення, залежить від багатьох мовних і позамовних факторів.

Одним з таких факторів є особистісні характеристики людини. Люди з різними характерами, темпераментом і енергетикою можуть мати відмінні інтонаційні особливості в мовленні. Наприклад, млява і слабвовольна людина може мати монотонний голос без виразних наголосів, тоді як впевнена і енергійна людина може володіти різноманітними інтонаціями з різновисотними наголосами.

Душевні якості людини також впливають на інтонацію мовлення. Емоційний стан, настрої, ставлення до співрозмовника чи висловлюваної теми можуть відобразитися у використанні інтонаційних засобів. Наприклад, радісний настрій може спричинити використання жвавих і виразних інтонацій, тоді як сумний настрій може призвести до більш приглушених інтонацій.

Також характер ситуації, в якій відбувається спілкування, впливає на інтонаційний малюнок. Формальні або неформальні розмови, спілкування у робочому оточенні чи в інформальній атмосфері можуть вимагати різних інтонаційних підходів.

Отже, інтонаційна виразність мовлення є комплексним явищем, що залежить від особистих характеристик людини, душевних якостей, ситуації спілкування та інших факторів.

6. ФРАЗОВИЙ НАГОЛОС. ВИДИ ФРАЗОВИХ НАГОЛОСІВ

Дотримання фразового наголосу є важливим аспектом якісного виголошення публічного виступу. Фразовий наголос визначає, які слова або мовні відрізки в межах фрази отримують більшу силу наголосу.

Фразовий наголос допомагає структурувати висловлювання, підкреслює його логічну організацію та ритмічність. Він дозволяє виділити ключові інформаційні елементи та встановити їхню відносну вагомість у межах фрази.

У фразі «Коли я вийшов на вулицю, \ зустрів давнього друга», фразовий наголос покладений на слова «вийшов на вулицю» і «зустрів давнього друга», оскільки вони є ключовими для змісту речення. Це вказує слухачам на важливість цих дій і створює акцент на них.

Також, у прикладі «Що ви читали \ сьогодні вранці?», фразовий наголос покладений на слово «читали», оскільки воно визначає основну дію речення. Це допомагає зосередити увагу слухачів на самому факті читання.

Дотримання фразового наголосу допомагає підкреслити логічну структуру мовлення, зрозумілість і плавність передачі інформації, а також забезпечує ефективне сприйняття аудиторією.

Фразовий наголос має різновиди, які сприяють різним цілям та ефектам у мовленні. Давайте розглянемо кожен з них докладніше:

Логічний наголос. Використовується для виділення ключових слів або фраз, що мають суттєве значення для змісту висловлювання. Логічний наголос допомагає організувати і структурувати інформацію, підкреслюючи її логічну послідовність і важливість.

Наприклад:

Я сам ПРОДОВЖУВАТИ свої старання.

Він не ВПОРАВСЯ зі своїми ОБОВ'ЯЗКАМИ.

Ми зустрілися в КАФЕТЕРІЇ, а не в РЕСТОРАНІ.

У цих прикладах певні слова або фрази наголошені, що дозволяє виділити їх як ключові елементи з погляду логіки або змісту висловлювання. Логічний наголос допомагає підкреслити логічний зв'язок між ідеями та зробити мовлення більш зрозумілим для слухачів.

Синтагматичний наголос. Використовується для надання виразності мовленню шляхом наголошування на мовних одиницях в межах фрази, наприклад, на окремих словах або словосполученнях. Це допомагає створити ритмічність і фразову структуру в мовленні.

Наприклад:

Я побачив ЧЕРВОНИЙ АВТОМОБІЛЬ на вулиці.

Вона подарувала мені КНИГУ ПРО ГРИБИ.

Я зустрівся з ним на ВЕЧІРЦІ У ДРУЗІВ.

У цих прикладах певні словосполучення або синтаксичні конструкції наголошені, що дозволяє виділити їх в межах фрази і підкреслити їх важливість у контексті. Синтагматичний наголос допомагає організувати мовлення та зрозуміти його структуру.

Наголос акцентної групи. Акцентується на певній групі слів, які мають спільну смислову інформацію або належать до однієї синтаксичної одиниці. Наголос на акцентній групі допомагає підкреслити її значення і забезпечити чітке розуміння її ролі в мовленні.

Наприклад:

Він ЗНАЄ всі відповіді на ці питання.

Я хочу ПОВТОРИТИ цей матеріал з вами.

Вони ПРАЦЮВАЛИ над цим проектом дуже наполегливо.

У цих прикладах слів, які несуть наголос, відокремлені від інших слів акцентної групи за допомогою наголосу на них. Це допомагає підкреслити їх важливість і зрозуміти, що саме вони мають ключове значення в контексті речення.

Емфатичний наголос. Використовується для підкреслення особливо важливої інформації або висловлення сильних емоційних переживань. Він може бути звичайним емфатичним наголосом або звуковим – це такі елементи, як підвищення голосу на певному слові, зміна темпу мовлення, використання звуків–паразитів і так далі.

Наприклад:

Я сам зробив це!

Я категорично проти такої поведінки!

Це був самий найкращий день у моєму житті!

Використання різних типів фразового наголосу допомагає підкреслити важливість певних слів і фраз в мовленні, зробити його більш виразним і зрозумілим для слухачів. Важливо пам'ятати, що правильний наголос і відповідна інтонація роблять мовлення більш виразним, динамічним і цікавим для аудиторії.

Існують деякі закономірності і правила, які допомагають встановити місце логічного наголосу в мовленні. Основні з них включають:

Правило про нове поняття визначає, що логічний наголос зазвичай падає на нові або незвичайні елементи в мовленні. Це означає, що коли ви представляєте нову інформацію або вводите нове поняття, ви наголошуєте на цьому елементі, щоб привернути увагу слухачів до цієї інформації.

Наприклад:

«Учора я зустрів свого нового колегу» (логічний наголос на «нового колегу», оскільки це нова інформація для слухачів)

«У нашому місті відкрили новий парк розваг» (логічний наголос на «новий парк розваг», оскільки це нове поняття для слухачів)

Це правило допомагає організувати мовлення і дати зрозуміти слухачам, що саме є ключовим і важливим у вашому висловлюванні.

Правило про нове поняття дійсно впливає на розміщення логічного наголосу на займенниках. Зазвичай, займенники використовуються для посилення на явища, предмети або особи, які вже були згадані або відомі співрозмовнику.

Оскільки займенники передають вже знану інформацію, вони не є новими поняттями, і їх наголос зазвичай знаходиться на менш акцентованому складі або слові у фразі. Це допомагає зберегти логічний наголос на нових або важливих елементах речення, які несуть основне значення або є ключовими для змісту мовлення.

Проте, в окремих випадках, коли займенник має особливий емпатичний контекст або використовується для посилення виразності, логічний наголос може бути розміщений на займеннику. Це може статися, наприклад, в ситуації, коли співрозмовник не очікує згаданого елемента або коли займенник використовується для виділення певного контексту або суперечності.

Загалом, правило про нове поняття впливає на розміщення логічного наголосу на займенниках, проте варто враховувати контекст і специфічність ситуації для точного визначення місця наголосу в мовленні.

Правило протиставлення є одним зі способів встановлення логічного наголосу в мовленні. Згідно з цим правилом, у реченні наголошення припадає на протилежні або контрастуючі елементи, які порівнюються або протиставляються один одному.

Це правило допомагає зрозуміти зміст мовлення та підкреслити різницю між реченнями або їх частинами. Зазвичай логічний наголос падає на ту частину, яка передає нову або важливу інформацію, або на ту, яка робить контраст з попереднім висловлюванням.

Наприклад:

Я люблю футбол, а він віддає перевагу баскетболу.

У цьому реченні логічний наголос падає на слова «футбол» та «баскетбол», оскільки вони протиставлені одне одному і передають інформацію про різні вподобання людей.

Правило протиставлення допомагає виокремити контрастні елементи в мовленні, що підсилює його виразність і допомагає зрозуміти зміст речення. Воно використовується для структурування мовлення, підкреслення протилежностей та передачі ключових ідей.

Правило про порівняння є ще одним способом встановлення логічного наголосу в мовленні. Воно застосовується, коли між двома об'єктами, поняттями чи явищами проводиться порівняння.

Згідно з цим правилом, у реченні наголошення припадає на елемент, який є об'єктом порівняння або передає нову, незвичну інформацію.

Наприклад:

Її високі оцінки були порівняні з рекордами минулого року.

У цьому реченні логічний наголос падає на слова «високі оцінки» та «рекордами минулого року», оскільки вони порівнюються між собою і передають інформацію про порівняння результатів.

Правило про порівняння допомагає виділити об'єкти порівняння і надати їм особливу вагу в мовленні. Воно допомагає показати різницю між об'єктами, висловити ступінь подібності чи відмінності, а також підкреслити особливості і значущість порівнюваних елементів.

Правило переліку є одним зі способів встановлення логічного наголосу в мовленні. Воно застосовується в реченнях, де перераховуються кілька об'єктів, понять чи явищ.

Згідно з цим правилом, наголос припадає на останній елемент переліку, оскільки він вважається найважливішим або найновішим.

Наприклад:

У моєму гаманці є гроші, ключі, документи і мобільний телефон.

У цьому реченні логічний наголос падає на слово «мобільний телефон», оскільки воно є останнім елементом переліку. Це допомагає підкреслити важливість мобільного телефону серед інших предметів.

Правило переліку допомагає структурувати інформацію, показати послідовність об'єктів та надати особливий акцент на останній елемент. Воно робить мовлення більш зрозумілим і логічно зв'язаним.

Самостійна **синтагма** може складатися з одного слова, але вона також може включати більше одного слова, якщо вони мають тісний змістовий зв'язок і фонетичну єдність. **Синтагматичний наголос** встановлюється в межах синтагми і підпорядковується логічному наголосу. Логічний наголос вважається сильнішим, оскільки він виражає основну ідею або смислову навантаженість речення. У той же час, синтагматичний наголос відіграє роль у вираженні мелодичної єдності мовлення і розмежовує окремі фрази або групи слів.

Фразовий наголос є важливим елементом мовного виразу і допомагає передати інтонаційні й смислові нюанси мовлення. Він сприяє зрозумілості, ефективності та емоційному зв'язку між співрозмовниками.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Яким чином можна визначити дихання? Які існують типи дихання?
2. Яка є суть формування голосу? Як можна дбати про збереження голосу?
3. Як ви можете охарактеризувати діапазон голосу та голосовий тембр?
4. Як ви оцінюєте свій власний голос з цієї перспективи?
5. Що розумієте під правильною артикуляцією звуків? Як можна подолати дефекти вимови?
6. Які причини, на вашу думку, зумовлюють необхідність гарної дикції для оратора? Які методики можна використовувати для її розвитку?
7. Чому важливо контролювати дихання під час виголошення промови? Як це можна досягти?
8. Яку роль відіграє темп виголошення промови і яким оптимальним темпом слід керуватися?
9. Схарактеризуйте значення паузи як засобу впливу на слухача.
10. Як ви визначаєте поняття інтонації як мовного явища? Як ви пояснюєте її сутність та значення?
11. Як слід користуватися інтонаційним малюнком?
12. Як ви розумієте поняття фразового наголосу? Які види фразових наголосів вам відомі?

ТЕМА 8. РИТОРИЧНА КУЛЬТУРА МОВЛЕННЯ. МОВНИЙ ЕТИКЕТ

ПЛАН

1. Риторична культура мовлення.
2. Комунікативна та експресивна функції мовлення.
3. Культура мови оратора.
4. Мовний етикет.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 264 с.
3. Корньова Л.М. Риторика: навч.-метод. посібн. Полтава, 2005.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. друге вид., стер. Київ: Вища osv., 2006. 311 с.
5. Сагач Г.М. Золотослів: навч. посіб. Київ : Райдуга, 1993. 378 с.
6. Польш Сопер. Основы искусства речи; пер. с англ. Москва: Яхтсмен, 1995. 416 с.
7. Томан І. Мистецтво говорити / 2-е вид. Київ: Політвидав України, 1989. 293 с.
8. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.
9. Риторика : навч.-метод. посібник / укл. Лариса Мафтин. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 344 с.
10. Гаркуша І.В. Риторична культура мовлення сучасного фахівця-психолога: навч. посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. 143 с.)
11. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація: навч. посіб. Київ: ВЦ «Академія», 2012. 288 с.
12. Гаркуша І.В. Риторична культура мовлення менеджерів: навч. посіб. Д.: РВВ ДНУ, 2008. 88 с.
13. Бабич Н.Д. Основи культури мовлення. Львів: Світ, 1990. 232 с.
14. Академічний тлумачний словник української мови (1970-1980) URL : <http://sum.in.ua/> (дата звернення : 02.06.2019)
15. Кришемінська Л.Д. Етика ділових відносин у торгівлі. Київ, 1995. 115 с.

Хто зберігає здатність бачити прекрасне, той не старіє.
Ф. Кафка

1. РИТОРИЧНА КУЛЬТУРА МОВЛЕННЯ

Риторична культура мовлення – це вміння ефективно і переконливо висловлювати свої думки, використовуючи мовні засоби та прийоми, що забезпечують максимальний вплив на слухачів або читачів. Це включає в себе вміння правильно вибирати слова, структурувати текст, використовувати стилістичні прийоми, такі як метафори, аналогії, епітети тощо, а також контролювати своє мовлення відповідно до ситуації та аудиторії.

Риторична культура мовлення важлива для багатьох професій та життєвих ситуацій, де вимагається високий рівень комунікативних навичок, наприклад, у бізнесі, політиці, медіа, наукових дослідженнях та інших галузях. Вміння вести діалог з партнерами, переконувати їх у правильності своїх ідей, ділитися інформацією та презентувати результати своєї роботи є ключовими для досягнення успіху у цих сферах.

Основні принципи риторичної культури мовлення включають в себе аргументацію, логічність, переконливість, якість інформації та відповідність аудиторії.

Ці принципи допомагають створювати ефективне мовлення, яке забезпечує максимальний вплив на слухачів та читачів.

У своїй праці «Людина як пізнання», Б. Г. Ананьєв підкреслює, що спілкування є не просто однією зі складових людської поведінки, але головною характеристикою діяльності, яка дозволяє людині будувати свої відносини з іншими людьми в різних соціальних структурах. Спілкування виступає як практична взаємодія з іншими людьми, через яку відбувається обмін інформацією, встановлення контакту, вирішення конфліктів, розвиток культурних норм та цінностей, а також формування соціальних ролей.

Ананьєв підкреслює, що спілкування відіграє важливу роль у формуванні людської особистості, оскільки взаємодія з іншими людьми дозволяє людині розвивати свої соціальні та емоційні навички, відчувати приналежність до групи, розуміти свої та інших потреби та інтереси, а також формувати свої цінності та переконання.

Отже, спілкування є необхідною складовою людської діяльності, яка дозволяє людині будувати свої відносини з оточуючими людьми, розвивати свої соціальні та емоційні навички та формувати свою особистість.

Спілкування є водночас соціальним та індивідуальним явищем. Саме тому нерозривно пов'язані соціальне й індивідуальне у найважливішому інструменті спілкування – мові. Пантоміміка і жестикуляція, таким чином, є невербальними засобами спілкування, стають такими саме тоді, коли експресія поведінки виконує комунікативну функцію, не обмежуючись виразними рухами. Регуляторами поведінки в умовах спілкування стають морально–естетичні оцінки, соціальна сутність яких загальновідома. Аналогічними є зв'язки індивідуального і соціального у пізнанні як однієї з основних форм людської діяльності.

Відображення об'єктивного світу в образах і поняттях є результатом пізнавальної діяльності людини. Кожна людина залежно від свого життєвого досвіду та індивідуальних особливостей здатна створювати власні уявлення про світ навколо себе.

Однак для того, щоб накопичення та узагальнення знань стало можливим, мова виконує важливу роль. Мова допомагає узагальнювати чуттєві знання та опосередковувати системи знань, які виникають у суспільстві.

Системи знань, такі як наука та мистецтво, дозволяють людині засвоювати історично накопичені знання та розуміти складні процеси, що відбуваються у світі. Мова стає інструментом для опису та передачі цих знань і допомагає зберегти їх для майбутніх поколінь.

Пізнання світу відбувається через поєднання безпосередньо чуттєвого досвіду з системами знань, що існують завжди у мовній формі та структурах суспільної свідомості. Мова стає важливим засобом засвоєння знань та розуміння складних процесів у світі.

Мовленнєва культура оратора – це вміння виразно та переконливо висловлюватись перед аудиторією, дотримуючись загальноприйнятих норм мовленнєвої етикетки та використовуючи ефективні комунікаційні стратегії. До основних складових мовленнєвої культури оратора можна віднести:

Артикуляція і дикція: вміння чітко та виразно вимовляти слова.

Інтонія та темп мовлення: вміння користуватись правильним ритмом та мелодикою мовлення для підкреслення важливих моментів та збереження уваги аудиторії.

Грамматика та лексика: вміння використовувати правильну граматику та багатий словниковий запас для вираження своїх думок та ідей.

Навички взаємодії з аудиторією: вміння спілкуватись зі слухачами, відповідати на запитання, залучати аудиторію до дискусії.

Здатність до адаптації: уміння змінювати свій стиль мовлення та тон відповідно до аудиторії, обставин та мети виступу.

Здатність до планування та організації мовленнєвого матеріалу: уміння структурувати свої ідеї та аргументи так, щоб вони були зрозумілі та переконливі для слухачів.

Навички невербального спілкування: уміння використовувати жести, міміку та інші форми невербального спілкування для підкреслення важливих моментів та зміцнення ефективності виступу.

Культура мовлення оратора – це сукупність засобів висловлювання та вмінь використовувати їх для досягнення максимальної ефективності у взаємодії з аудиторією. Оратор повинен володіти майстерністю висловлювання думок та ідей, знати правила граматики, стилістики та фонетики, а також мати вміння правильно вживати жести та міміку.

Одним з основних аспектів культури мовлення є правильна вимова та інтонація. Оратор повинен дбати про чіткість та виразність вимови, правильність наголосу та пауз, щоб його слова були легко зрозумілі та донесені до аудиторії. Важливо також вміти користуватися паузами, щоб підкреслити важливі моменти своєї мови та дати аудиторії можливість засвоїти важливу інформацію.

Культура мовлення передбачає уміння вести своє мовлення у відповідності до загальноприйнятих норм і правил мовлення, які складають основу мовної культури. Це вимагає усвідомленої мовної діяльності, яка включає не лише володіння мовою і знання граматичних правил, а й здатність використовувати мову у різних ситуаціях з урахуванням мовного оточення, співрозмовників, мети спілкування тощо. Культура мовлення також передбачає творчий підхід до мови, який дозволяє ефективно використовувати мовні засоби для досягнення своїх цілей в спілкуванні. Отже, культура мовлення є важливою складовою комунікативної компетенції людини.

Крім того, оратор повинен володіти різними стилістичними засобами, які допоможуть йому зробити свої висловлювання більш ефективними. Наприклад, використання риторичних прийомів, таких як повторення, антитеза, метафора тощо може допомогти підкреслити важливість думок та зробити виступ більш запам'ятовуваним.

Також важливо, щоб оратор був вмілим управляти своєю мімікою та жестами. Наприклад, правильне використання жестів може допомогти підкреслити важливі моменти та підсилити емоційний зв'язок з аудиторією.

Мовлення є складною соціальною діяльністю, яка передбачає взаємодію людей за допомогою мови. Культура мовлення, у свою чергу, охоплює не тільки вербальні аспекти, але й невербальні, такі як жести, міміка, тон голосу та інші елементи невербальної комунікації.

При оцінці культури мовлення в промові, в першу чергу звертають увагу на мету та засоби досягнення цієї мети. Якщо мета є високою та спрямована на досягнення конкретних результатів, а засоби використані відповідно, то така промова буде вважатися вдалим прикладом культури мовлення.

Крім того, важливо оцінювати як процес мовлення, так і його результат – текст. Якщо мовлення виконується з високим рівнем культури, тобто без порушень граматичних, лексичних та інших норм, і текст містить логічну послідовність, аргументацію та співвідношення між думками, то такий результат також вважатиметься вдалим.

Культура мовлення включає в себе багато аспектів мовленнєвої діяльності та оцінюється як відповідь на стимул, так і як результат мовлення. Культура мовлення

важлива для ефективної та продуктивної комунікації, яка сприяє розвитку взаєморозуміння та співпраці між людьми.

Так, ефективність культури мовлення дійсно передбачає досягнення мети, а також відповідність етичним, комунікативним, естетичним та іншим нормам. Це означає, що культура мовлення не повинна обмежуватися тільки досягненням мети в комунікації, але і повинна бути здатною досягати цієї мети відповідними засобами і способами, які не порушують етичних норм, забезпечують чітке розуміння того, що було сказано, і мають естетичну вартість.

Ефективна культура мовлення також передбачає здатність досягати мети комунікації відповідним способом. Наприклад, якщо метою є переконати людину, то необхідно використовувати аргументи, які впливатимуть на її погляди, а не просто переконувати шляхом вживання авторитарних або домінуючих методів.

Також ефективна культура мовлення передбачає здатність досягати мети комунікації з урахуванням контексту, у якому вона відбувається. Наприклад, якщо метою є пояснення складної концепції, то необхідно враховувати рівень знань аудиторії і використовувати належні терміни, але не залишати її за межами своїх можливостей розуміння.

Ефективність культури мовлення оцінюється не лише за досягненням мети, але і за тим, як вона була досягнута, чи враховувалися вимоги етики, комунікативної придатності та естетичної вартості.

Виокремлюють **три типи мовлення** які можуть бути використані в різних ситуаціях і мати різні мети. Давайте розглянемо кожен тип мовлення більш детально:

Інформуюче мовлення передає інформацію адресатові без використання емоцій, почуттів чи оцінок. Його метою є передача фактів, даних та іншої корисної інформації. Цей тип мовлення часто використовується в наукових дослідженнях, новинах та інших ситуаціях, де необхідно передати точну інформацію без будь-якої форми підколади.

Емоційно-оцінне мовлення використовується для вираження почуттів, емоцій та оцінок. Його метою може бути виклик емоцій у адресата, переконати його в чомусь або надати підтримку. Цей тип мовлення можна знайти у літературних творах, публіцистиці та рекламі.

Аргументуюче мовлення використовується для доведення певної точки зору. Його метою є переконати адресата в чомусь або довести свою правоту. Цей тип мовлення можна знайти в політичних виступах, дискусіях, дебатах та інших ситуаціях, де необхідно довести свою точку зору та вплинути на інших людей.

У загальному, мовлення може мати різні цілі та використовувати різні засоби впливу на адресата. Важливо вміти визначати, який тип мовлення є найбільш ефективним у конкретній ситуації та використовувати його належним чином.

Виділяють такі важливі характеристики мовлення які можуть бути важливими для різних типів комунікації, включаючи писемну та усну. А саме: правильність, змістовність, доречність, достатність, логічність, точність, ясність, стислість, простота та емоційна виразність, образність, барвистість, чистота, емоційність:

1. Правильність мовлення є однією з визначальних ознак культури мовлення. Критерії правильності мовлення визначаються мовною дійсністю конкретної епохи, тобто тим, яким є мовлення в певний історичний період. Еталоном правильності мовлення є суворі відповідності чинним правилам, які встановлюють норми мовлення. Ці правила можуть бути сформульовані в граматиках, орфографічних правилах, стилістичних рекомендаціях та інших нормативних документах. Виконання цих правил сприяє формуванню чіткого, логічного та зрозумілого мовлення, яке допомагає ефективно спілкуватися з іншими людьми та успішно досягати своїх цілей.

Для ефективної комунікації з іншими людьми та досягнення своїх цілей в мовленні важливо дотримуватись правильності. Правильність включає в себе відповідність літературним нормам мови, які включають орфоепічні, орфографічні, граматичні та лексичні правила.

Орфоепічні правила стосуються вимови слів. Для досягнення успіху в комунікації важливо дотримуватись правильної вимови слів, щоб інші люди зрозуміли вашу мову.

Орфографічні правила стосуються написання слів. Важливо дотримуватись правильної орфографії, щоб ваше писемне повідомлення було легко зрозумілим та чітким.

Граматичні правила стосуються взаємозв'язку між словами в реченні. Важливо дотримуватись граматичних правил, щоб ваше мовлення було зрозумілим та логічним.

Лексичні правила стосуються використання слів. Важливо використовувати правильні слова відповідно до контексту, щоб ваше повідомлення було точним та зрозумілим.

Дотримання правильності в мовленні є ключовим для успішної комунікації та досягнення цілей. Важливо відповідати прийнятним мовним нормам, які усталилися в сучасній мовленнєвій практиці, щоб інші люди зрозуміли вашу мову та вас взагалі.

2. Точність мовлення означає, що слова вживаються у відповідності з їхнім мовним значенням, яке відображає усталене традиційне вживання слів у мові на певний момент її розвитку. Таким чином, точне вживання слів забезпечує зрозумілість та правильність мовлення і допомагає уникнути недорозуміння та помилок. Водночас, мовна могутність полягає в тому, щоб мати достатній арсенал слів та уміти їх вживати відповідно до контексту та комунікативних потреб співрозмовника.

Точність мовлення залежить від багатьох факторів, включаючи рівень знань людини про світ навколо нас і мову як засіб спілкування. Чим більше знань має людина, тим точніше вона може висловлюватися на різні теми. Крім того, етика грає важливу роль у точності мовлення. Увічливе та шанобливе ставлення до інших людей допомагає уникати неточних висловлювань та конфліктів.

Окрім цього, точність мовлення пов'язана з вмінням використовувати мову правильно та належним чином. Знання граматики, правопису та пунктуації допомагає висловлюватися зрозуміло та лаконічно. Також важливо використовувати відповідну лексику та стиль мовлення в залежності від контексту і співрозмовника.

У побуті, точність мовлення відображає нашу повагу до інших людей та культури загалом. Вона впливає на нашу здатність спілкуватися ефективно та вирішувати проблеми без конфліктів. У науці та художньому слові, точність мовлення є важливою складовою успіху. Вона допомагає передати думки та ідеї точно та відповідно до задуму автора. Точність мовлення важлива як у побуті, так і у науці та художньому слові. Вона відображає наші знання про світ та мову, етику та вміння використовувати мову правильно та належним чином.

3. Виразність – це властивість висловлювання або мовлення, що вказує на його чіткість та переконливість. Це означає, що висловлювання зрозуміле, легко сприймається та запам'ятовується аудиторією, і має сильний вплив на їхні емоції та почуття.

Виразність є важливою у всіх сферах комунікації, включаючи літературу, мовлення, мистецтво та бізнес. Виразність допомагає досягти належного рівня впливу на аудиторію та зробити висловлювання більш ефективним.

Для досягнення виразності у мовленні важливо використовувати різні мовні засоби, такі як метафори, аналогії, емоційні вислови, активний голос тощо. Крім того, важливо звернути увагу на інтонацію, темп мовлення та паузи, щоб зробити висловлювання більш живим та емоційним.

Виразність також стимулює оригінальність у висловлюванні думок, тому що люди зазвичай звертають більше уваги на нові ідеї та несподівані думки. Виразне мовлення спонукає до творчого підходу до висловлювання думок, що дозволяє досягти найвищого рівня перцепції на слухача.

4. Ясність мовлення є дуже важливою якістю для будь-якого оратора або спікера. Це означає, що ідеї, які він висловлює, повинні бути зрозумілі і логічні для слухачів.

Ясність мовлення оратора включає в себе правильний вибір слів і фраз, а також чітке висловлювання думок. Якщо оратор використовує складні терміни або важкі для сприйняття фрази, то це може призвести до незрозумілості та неправильного розуміння.

Крім того, ясність мовлення також залежить від рівня володіння мовою оратором. Якщо він добре знає мову, то зможе легко і чітко висловлювати свої думки. Якщо ж навпаки, оратор має обмежений словниковий запас або не володіє граматикою мови, то це може призвести до незрозумілості та неправильного розуміння. Ясність мовлення є дуже важливою якістю для оратора, оскільки вона дозволяє зробити його виступ більш ефективним та допомагає слухачам краще розуміти тему, про яку говорить оратор.

У трактаті «Про оратора» Цицерон називає кілька засобів, які сприяють досягненню ясності викладу. Ось деякі з них:

- *Використання простої мови:* Цицерон радить ораторам використовувати просту, зрозумілу мову, яка легко сприймається аудиторією.

- *Розмежування тез і аргументів:* Оратор повинен чітко вказувати, які тези він висуває і які аргументи використовує для їх підтвердження.

- *Приклади:* Цицерон радить використовувати приклади, щоб пояснити складні поняття і зробити виклад більш зрозумілим.

- *Використання змістовної логіки:* Оратор повинен використовувати змістовну логіку для з'єднання ідей та висновків, що допоможе структурувати виклад.

- *Структура викладу:* Цицерон радить ораторам структурувати свій виклад, розподіляючи його на вступ, розвиток та висновок, щоб допомогти аудиторії легко сприймати виклад.

- *Використання повторів та антитез:* Оратор може використовувати повтори і антитези, щоб підкреслити головні ідеї свого викладу і зробити його більш запам'ятовуваним.

Ці засоби допоможуть оратору створити ясний, зрозумілий та запам'ятовуваний виклад.

5. Багатство мовлення може бути показником рівня загальної культури та освіченості людини, але це не завжди так. Людина може мати багате словникове доробку та вміння висловлюватися красномовно, але при цьому не мати належної освіти та знань з певних сфер.

Крім того, багатство мовлення може бути результатом не тільки освіти, але й культурного середовища, в якому виростає людина, її родинної та соціальної обстановки. Наприклад, люди, які зростають в родині з активними читачами та дискусійними спільнотами, частіше мають розвинене мовлення, незалежно від рівня формальної освіти.

Багатство мовлення може бути одним з показників культурної рівні людини, але для повної оцінки необхідно враховувати й інші аспекти її життя та досвіду.

Кожна культура має свою власну мову, яка відображає історію, традиції та культурні цінності народу. Наприклад, українська мова містить багато діалектів та мовних варіантів, залежно від регіону, де вона вживається.

Однак, не лише мова народу є різноманітною, але і індивідуальне мовлення кожної людини може бути багатим або бідним, різноманітним чи одноманітним. Це залежить

від багатьох факторів, таких як рівень освіти, професійні навички, мовна практика, соціальне середовище, культурні особливості тощо.

Наприклад, людина, яка має багатий словник та розвинені мовленнєві навички, може висловлюватися більш точно та образно, використовуючи складні граматичні конструкції. З іншого боку, людина з бідним словником та обмеженими мовленнєвими навичками може висловлюватися менш точно та поверхово.

Також, важливо зазначити, що індивідуальне мовлення може змінюватися залежно від контексту та співрозмовника. Наприклад, людина може використовувати більш формальну мову у професійному середовищі, але більш неформальну мову у розмові з друзями.

Мова народу та індивідуальне мовлення можуть бути дуже різноманітними та багатими, що залежить від багатьох факторів.

6. Різноманітність. Здатність використовувати різноманітні мовні одиниці є важливою складовою розуміння і використання мови. Це означає, що людина повинна мати великий словниковий запас, щоб зрозуміти і використовувати різні терміни, фрази та вислови, які використовуються у художній і публіцистичній літературі.

Крім того, різноманітність включає здатність до використання різних мовних стилів, від формального до неформального, в залежності від ситуації та аудиторії. Наприклад, у формальних ситуаціях, таких як ділова переписка або офіційний лист, слід використовувати більш офіційну мову, тоді як у неформальних ситуаціях можна використовувати більш розмовну мову.

Різноманітність також включає здатність використовувати різні мовні засоби, такі як метафори, аналогії, алегорії та інші фігури мови, щоб зробити мовлення більш цікавим і ефективним.

Узагалі, різноманітність є важливою складовою мовної компетентності, і вона допомагає людині ефективніше і точніше висловлювати свої думки та ідеї в будь-яких ситуаціях.

7. Об'єктивність – це важливий принцип, який повинен керувати роботою журналістів, дослідників, аналітиків та інших фахівців, що працюють з фактами. Це означає, що необхідно ставитися до фактів з максимальною об'єктивністю та неупередженістю, не піддаватися настановам чи бажанням та дотримуватися чинних законів і постанов.

У процесі роботи з даними та інформацією важливо виокремлювати власні думки та оцінки, тому що вони можуть призвести до спотворення фактів та створення необ'єктивної картини подій. Журналісти, наприклад, повинні повідомляти про події з точки зору фактів, а не з погляду власної думки або ідеології.

Об'єктивність також передбачає використання достовірних джерел із мінімальним ризиком спотворення фактів, а також намагання виокремити всі можливі точки зору на дану проблему.

У цілому, дотримання принципу об'єктивності є ключовим для того, щоб зберегти довіру громадськості до професійних стандартів і забезпечити розуміння суті подій та ситуацій.

8. Нормативність. Відповідність системі мови, несуперечливість її законам; наявність нових семантико–стилістичних можливостей, уточнювань контексту, що увиразнюють висловлюване; відсутність стилістично–го (і стильового) дисонансу; доречність застосування норм іншого стилю.

9. Чистота мовлення може бути виявлена у трьох аспектах: орфоєпії, слововживанні та інтонації.

Орфоепія відноситься до вимови слів. Чистота мовлення в орфоепії означає правильну вимову звуків, слів та наголосів згідно з встановленими мовними стандартами.

Слововживання пов'язане з використанням слів. Чистота мовлення в слововживанні означає відсутність використання позалітературних та вульгарних слів, а також правильне використання термінів та виразів.

Інтонаційний аспект пов'язаний з інтонацією та ритмом мовлення. Чистота мовлення в інтонаційному аспекті означає правильне вживання інтонації та ритму в різних мовних ситуаціях, що робить мовлення зрозумілим та приємним для слухачів.

Усі три аспекти мають важливе значення для якісного та ефективного мовлення, тому слід звертати увагу на кожен з них при вивченні та використанні мови.

Чистота. Передбачає бездоганність усіх елементів мовлення, без неосвоєних недоречних запозичень з інших мов, невластивих українській мові форм.

10. Стислість – це вміння виражати головну думку або тезу за допомогою найбільш відповідних мовних засобів, зменшуючи кількість зайвих слів і деталей. Це допомагає говорити суттєво і передавати інформацію швидко та ефективно.

Розвиток стислості можна досягти шляхом аналізу власних і чужих промов. Спостереження за тим, як інші висловлюють свої думки та ідеї, допомагає зрозуміти, які мовні засоби можна використовувати для досягнення максимальної стислості і точності висловлення.

Важливо також пам'ятати, що стислість не повинна позбавляти висловлювання змісту. Тому важливо знаходити баланс між стислістю та повнотою передачі інформації

11. Доречність мовлення – ознака культури мовлення, яка організує його точність, логічність, виразність, чистоту, вимагає такого набору мовних засобів, які відповідають змістові та характерові експресії повідомлення. Наприклад, канцеляризми, штампи в офіційному стилі – доречні, у художньому – допустимі, в інших випадках – недоречні, засмічують мову. Доречність мовлення – якість дуже важлива в соціальному аспекті, адже вона регулює (в усякому разі – повинна регулювати) всю нашу мовленнєву поведінку.

Отже, доречність зумовлюється ще й психологічно: мовний контакт співбесідників буде результативним, якщо знайдено потрібні слова та інтонації саме для цієї ситуації спілкування. Адже співрозмовник не повинен нав'язувати іншому свою думку (свій підхід до справи, її оцінку, перспективу й ін.), хоча не тільки повідомляє інформацію, а й мимохіть передає ставлення до повідомлення – він повинен дбати, щоб не травмувати слухача, не принизити його гідності, не чинити насильства над його волею. Особливо це слід пам'ятати вчителів, оскільки його співбесідниками, слухачами виступають учні. Педагог не повинен забувати, що слово так само легко вбиває, як і лікує: сказаного слова назад не повернеш – воно відіграє ту роль, яку відвела йому мова й ніякі виправдання на зразок «я цього не хотів» не допоможуть.

Звичайно, доречним мовлення буває тоді, коли воно відзначається правильністю, точністю, багатством, чистотою, адже проаналізовані вище ознаки – це складники культури мовлення. Лише в сукупності вищеназвані та інші ознаки формують високий рівень культури мовлення суспільства й кожного його члена зокрема.

Водночас, щоб бути доступним кожному, хто стає співрозмовником, мовлення має характеризуватися виразністю. Ця ознака культури мовлення підсилює кожну з розкритих вище:

Доцільність у мовленні означає вміння відповідати меті комунікації та потребам аудиторії в конкретній ситуації. Виступ або розмова повинні відповідати меті комунікації, тобто мають передавати необхідну інформацію чітко та зрозуміло, а також стимулювати аудиторію до дій.

Уміння пристосовуватися до умов спілкування означає врахування контексту, такого як місце, час, культурні особливості аудиторії, а також урахування стану людини, яка висловлюється. Наприклад, при спілкуванні зі старшими людьми або людьми з обмеженими можливостями варто уникати використання складних термінів та фраз, які можуть бути складними для сприйняття.

Виступи перед різноманітними аудиторіями можуть бути ефективним способом розвитку доцільності в мовленні. Це може бути виступ на публічних заходах, презентації на конференціях або тренінги для колег. Під час таких виступів можна навчитися адаптувати своє мовлення до потреб та очікувань аудиторії, розвивати навички комунікації та відчувати більшу впевненість у собі.

Загалом, доцільність в мовленні є важливим аспектом комунікації, який може бути розвинутий через практику та уважне вивчення контексту та потреб аудиторії.

12. Логічність у мовленні залежить від того, наскільки точними та зрозумілими є висловлювання, які використовуються, та як добре вони відповідають об'єктивній реальності. Логічне мовлення потребує чіткого висловлювання думок та аргументації, що базується на досвіді та знаннях про світ навколо нас.

Крім того, логічність в мовленні пов'язана зі здатністю до мислення і аналізу. Здатність до логічного мислення допомагає відбирати найбільш обґрунтовані та правдиві доводи під час спілкування з іншими людьми, що робить наше мовлення більш точним та логічним.

Логічність мовлення є важливою ознакою культури мовлення, яка потребує знання та використання логіки, аналізу та точності в мовленні.

Існує низка чітких правил логічної усної мови:

- якщо у фразі два слова протиставляються одне одному, то потрібно виділяти обидва з них;
- при поєднанні двох іменників виділяється той із них, який стоїть у родовому відмінку;
- завжди виділяють однорідні члени речення;
- прикметники не наголошуються. Якщо ж потрібно підкреслити прикметник, то варто змінити прийнятий у граматиці порядок слів, так звану інверсію;
- при порівнянні виділяють те, із чим порівнюють, а не предмет порівняння;
- частки «не», «ні» інтонаційно не виділяють. Вони зливаються зі словом, до якого належать, а наголос падає на саме слово («ні тобі, ні мені»);
- слухач повинен сприймати не окремі слова, а окремі смислові блоки, так звані мовні такти, у яких групи слів тісно пов'язані між собою за змістом;
- уміння робити паузи між окремими мовними тактами;
- готуючись до уроку, потрібно намітити мовні такти, розставити логічні наголоси, розділити їх логічними паузами, тобто побудувати логічну перспективу на занятті.

Невміння вчителя виконати логічний, послідовно взаємозв'язаний виклад нового матеріалу призводить до того, що учні не можуть його засвоїти. У кожній фразі педагог повинен давати школярам натяк на подальший розвиток своїх думок.

13. Логічність. Відповідність законам логіки, які вимагають точності вживання слів і словосполучень, правильності побудови речень, змістової завершеності тексту. Найголовніші умови логічності: уникнення невиправданого повторення спільнокореневих слів (тавтології), вживання зайвих слів (плеоназм), чіткість у побудові ускладнених речень (з однорідними членами, з відокремленими другорядними членами – дієприкметниковими та дієприслівниковими зворотами, у структуруванні складного речення тощо). «Що нечітко уявляєш, те нечітко й висловлюєш; нечіткість і заплутаність виразів свідчить про заплутаність думок».

14. Варіантність. Варіантність означає наявність різних варіантів чогось, наприклад, вибір із кількох варіантів рішень, підходів або дій. Рівнозначна можливість користуватися будь-яким варіантом означає, що всі доступні варіанти мають однакову цінність або ефективність і можуть бути використані в будь-який момент.

Наприклад, якщо ви маєте декілька різних програм для виконання певної роботи, то варіантність дозволяє вам обрати будь-яку з них залежно від вашої вподобаної стратегії або потреби. Це дозволяє забезпечити гнучкість та адаптивність у виборі рішень, що може бути корисним у різних ситуаціях.

15. Простота. Простота та природність – це якісні характеристики, які часто пов'язані між собою і описують щось невимушене, неприховане та легко сприймане.

Простота може бути відображена у використанні мови, дизайну, поведінці та інших аспектах нашого життя. Вона позбавлена надмірної складності, не містить зайвих деталей та різних перифразів, що дозволяє зосередитися на головному.

Природність означає, що щось має природний, зрозумілий та несхожий на імітацію характер. Це описується як здатність до природної поведінки та взаємодії з навколишнім середовищем без надмірного зусилля чи усвідомлення.

Обидві ці характеристики можуть виявлятися у висловлюваннях, дизайні, архітектурі, мистецтві та інших областях. Вони можуть бути сприйняті як привабливі, приємні та легкі для розуміння, що дає можливість досягти ефективного спілкування та взаємодії.

Природність, відсутність пишномовності. «Під пихатістю та неприродністю фрази ховається пустота змісту».

16. Естетичність – це поняття, яке відображає відчуття краси, гармонії, симетрії та інших естетичних якостей. Це можуть бути різноманітні предмети, явища, твори мистецтва, архітектури, природа тощо.

У мовленні естетичність може бути виражена різними засобами мови, такими як лексика, граматики, ритм, мелодика, інтонація та інші. Наприклад, використання приємних на слух звуків, ритмічних фраз, яскравих метафор, високої лексики тощо можуть сприяти створенню естетичної атмосфери в мовленні.

Здатність викликати естетичне задоволення своїм мовленням є важливим для комунікації зі слухачами та для досягнення мовного ефекту. Естетичність мовлення може бути корисною в різних сферах, таких як література, реклама, мистецтво, політика та інші.

17. Виразність. Для формування виразного мовлення важливо постійно підвищувати рівень знань та навичок у мові, вчитися аналізувати та вдосконалювати своє мовлення.

Основні закони та методики риторики, такі як відповідність темі, структурування мовлення, вживання різних риторичних прийомів, використання різних мовних засобів тощо, допоможуть досягти виразності мовлення. Важливо також практикуватися у володінні мовою, вести діалоги, виступати з публічними виступами, слухати різні мовні тексти, аналізувати їх та вдосконалювати своє мовлення.

Узагалі, виразність мовлення залежить від багатьох факторів, таких як наявність потрібної лексики, правильного вживання граматичних форм та сполучень, правильної інтонації та голосового тембру. Важливо постійно працювати над кожним з цих аспектів, щоб досягти максимальної виразності мовлення.

Виразність – це властивість мовлення, що передає емоційне забарвлення мовного висловлення та здатність впливати на почуття та емоції слухачів. Це поняття складається з двох компонентів: інформаційної та виражальної виразності.

Інформаційна виразність передбачає здатність мовця донести до слухачів не тільки інформацію, а й її смислову навантаженість, що допомагає слухачам зрозуміти,

яку думку мовець намагається передати. Для досягнення цієї мети мовець використовує різні мовні засоби, такі як епітети, метафори, антитези, порівняння та інші.

Виразальна виразність включає здатність мовця передати почуття та емоції, що пов'язані з мовним висловленням. Для досягнення цієї мети мовець використовує різні засоби виразності, такі як інтонація, темп мовлення, гучність, паузи, акцентуація тощо.

Поєднання інформаційної та виразальної виразності допомагає мовцеві досягти максимальної ефективності мовлення, яке здатне здійснити вплив на інтелект та почуття слухачів, зробити висловлення більш доступним та зрозумілим для аудиторії, забезпечити ефективний контакт зі слухачами та досягти поставленої мети комунікації.

2. КОМУНІКАТИВНА ТА ЕКСПРЕСИВНА ФУНКЦІЇ МОВЛЕННЯ є двома провідними функціями, які зумовлюють різноманітні види мовлення. Окрім цих функцій, також можна виділити наступні:

Референтна (функція повідомлення) – використовується для передачі інформації про об'єкти або події.

Поетична (функція естетичної виразності) – використовується для створення творчого образу або поетичного настрою.

Регулятивна (функція регулювання поведінки) – використовується для контролю або впливу на поведінку співрозмовника.

Мета–комунікативна (функція відношення до співрозмовника) – використовується для вираження ставлення до співрозмовника або до самого процесу спілкування.

Мовна гра (функція розваги) – використовується для створення гри слів або гумористичного ефекту.

Ритуальна (функція урочистості) – використовується для проведення різноманітних урочистостей та обрядів.

Ці різноманітні функції мовлення можуть поєднуватись між собою в різних варіаціях в залежності від конкретної мовної ситуації та мети спілкування.

Культуросна або кумулятивна функція мовлення відображається в тому, що мовлення не лише передає повідомлення, але також є засобом фіксації, зберігання та передачі інформації про культуру, історію та сприйняту людиною дійсність.

Це означає, що мовлення відображає культурні та соціальні звичаї, традиції та норми поведінки, а також передає знання про історію, науку та технології. Крім того, мовлення є інструментом для зберігання та передачі знань та досвіду від покоління до покоління.

Таким чином, культуросна функція мовлення відіграє важливу роль у формуванні та збереженні культурної спадщини людства, а також сприяє розвитку мови як такої.

Для того щоб стати вправним у риторичному мовленні, потрібно мати високу лінгвістичну свідомість та багатий словниковий запас. Також важливо мати розвинуті навички аналізу та критичного мислення, щоб вміти правильно вибирати та формулювати аргументи, розуміти особливості мовленнєвого жанру та аудиторії, до якої звертається мовець.

Постійна потреба у вдосконаленні свого мовлення є необхідною умовою для досягнення успіху в риторичному мовленні. Це означає, що потрібно не тільки активно використовувати мову у повсякденному житті, але й постійно працювати над своїм мовленням, вчитися новим словам, фразеологізмам, правилам граматики та синтаксису.

Крім того, важливо розвивати навички презентації та публічного виступу, що також є важливою складовою риторичного мовлення. Це можна робити, наприклад,

через участь у громадському житті, волонтерській діяльності, виступах на семінарах та конференціях.

Отже, для досягнення високого рівня культури риторичного мовлення необхідно поєднати в собі високу лінгвістичну свідомість, любов до мови та постійну потребу вдосконалення свого мовлення та навичок презентації.

Для розвитку власного стилю та підвищення рівня мовного мистецтва необхідно читати багато різноманітних творів, вивчати мовні норми та правила, а також розуміти специфіку кожної мови.

Читання різних жанрів та стилів літератури дозволяє розширювати світогляд, поглиблювати знання про мову та літературу, а також відкривати нові способи виразу власної думки та почуттів.

Вивчення мовних норм та правил допомагає уникати помилок та допущень, покращувати свої комунікативні навички та здібності, а також підвищувати рівень своєї мовленнєвої культури.

Оволодіння кількома мовами дозволяє розуміти їх специфіку та особливості, а також забезпечує можливість спілкування з представниками різних культур та націй. Важливо дотримуватися норм кожної мови та уникати їх змішування, щоб уникнути проявів інтерференції та зберегти мовну чистоту.

Таким чином, постійне самовдосконалення та прагнення до системності у підборі літератури та вивченні мовних норм дозволять підвищити рівень мовленнєвої культури та досягти високого рівня майстерності в індивідуальному художньому стилі.

3. КУЛЬТУРА МОВИ ОРАТОРА ВКЛЮЧАЄ В СЕБЕ не тільки граматичну та лексичну правильність, але й вміння вибрати найбільш ефективні засоби впливу на аудиторію в конкретній ситуації. Наприклад, використання риторичних прийомів може підсилити емоційний вплив на слухачів, а використання ілюстрацій та прикладів може допомогти краще зрозуміти тему виступу.

Крім того, культура мови оратора передбачає вміння адаптувати мову та стиль виступу до аудиторії. Наприклад, виступ на конференції для фахівців в певній галузі вимагає використання спеціальної термінології та складніших конструкцій, тоді як виступ для широкої аудиторії потребує більш простої та доступної мови.

Культура мови оратора є надзвичайно важливим елементом успішного публічного виступу, що включає в себе граматичну правильність, вміння використовувати різноманітні мовні засоби та адаптувати їх до конкретної аудиторії.

Існують деякі поширені мовні помилки, які оратори повинні уникати для того, щоб вони були зрозумілі та переконливі для своєї аудиторії. **Ось деякі з найбільш поширених мовних помилок:**

1. Неправильний наголос. Неправильний наголос на словах може змінити їх значення та зробити їх незрозумілими. Оратор повинен звертати увагу на наголос в словах та правильно вимовляти їх: гуртожИток (треба гуртОжиток), завданнЯ (треба завдАння). Іноді від наголосу залежить і семантика (значення) слова, наприклад, кОлос – колОс, обІд – Обід.

2. Неправильна вимова окремих звуків. Неправильна вимова звуків може також змінити значення слів та зробити їх незрозумілими. Оратор повинен удосконалювати свою вимову та використовувати правильний звук відповідно до слова.

3. Неправильне вживання слів за семантикою. Неправильне вживання слів може призвести до неправильного розуміння аудиторією. Оратор повинен бути уважним при вживанні слів та використовувати їх у відповідності до їх семантичного значення. Наприклад, у деяких українських діалектах крісло називають стілець.

4. Невміння розрізняти окремі морфєми в слові. Невміння розрізняти окремі морфєми в словах може призвести до неправильного розуміння значення слів. Оратор повинен удосконалювати свою мову та розуміти будову слів. Наприклад, пишемо «яєчня», але вимовляємо «яєшня».

5. Тавтології – це повторення слів або фраз з метою підкреслити певну думку. Однак, це може бути дратівливим для аудиторії та зменшити ефективність промови. Оратор повинен уникати тавтологій та звертати увагу на своє вживання слів та фраз. . Наприклад: «Він переконливо переконав усіх у своїй правоті».

6. Використання плеоназмів в ораторському мистецтві може бути ефективним засобом залучення уваги аудиторії та підкреслення важливості певної ідеї чи концепції. *Плеоназми – це вживання зайвих слів, які не несуть додаткової інформації або являються повторенням того ж самого значення.* Однак, їх використання може мати додатковий ефект, наприклад, збільшення інтенсивності та емоційності висловлювання.

Наприклад, у наступному реченні оратор може використати плеоназм, щоб підкреслити важливість ідеї: «Ми повинні вирішувати важливі та значущі проблеми нашого часу, проблеми, які мають величезний вплив на наше життя та майбутнє.»

У цьому висловлюванні слова «важливі» та «значущі» є плеоназмами, оскільки вони використовуються для опису того ж самого поняття – «проблеми».

Іншим прикладом може бути наступне висловлювання: «Я вважаю, що ми повинні вести справедливу та рівноправну боротьбу за наші права та свободи.»

У цьому висловлюванні слова «справедливу» та «рівноправну» є плеоназмами, оскільки вони використовуються для опису того ж самого поняття – «боротьба за права та свободи».

Хоча плеоназми можуть здатися незначними, вони можуть бути корисним засобом для підкреслення важливості та виокремлення ключових ідей в ораторських виступах.

7. Невміння враховувати стилістичне (емоційне) забарвлення слова (фрази), тобто невідання включати слово (фразу) в контекст. Важливо враховувати контекст при використанні слів з емоційним забарвленням, оскільки вони можуть передати неправильну емоційну нюансів. Наприклад, слово «полюбляю» може передати позитивні емоції, але якщо його використовувати в контексті, де він недоречний, може викликати негативну реакцію.

Також важливо враховувати аудиторію, до якої звертається повідомлення. У професійному контексті, де мова йде про важливі питання, не рекомендується використовувати емоційно забарвлену лексику, оскільки вона може спотворити інформацію.

8. Какологія – це явище, коли утворюється новий, неправильний зворот шляхом поєднання уламків стійких словосполучень. Цей процес може відбуватися природно, коли мовці допускають помилки або неправильно формують фрази. Наприклад: «справив великий вплив» – від «мав вплив» + «справив враження».

Наприклад, «розчиняти рядки» може перетворитися на «розчиняти крики», «давати зелене світло» може стати «давати зелене знамення», «розуміти з першого разу» може перетворитися на «розуміти з першого погляду».

Ці нові звороти можуть звучати дивно або незвично, оскільки вони не відповідають стандартному мовленню. Однак, у деяких випадках вони можуть стати популярними та використовуватися у повсякденному мовленні.

Важливо розрізняти, що це не є граматичними помилками, а явищем у мовленні, що може бути використано для створення нових виразів та експериментування з мовою.

Оратор мусить дотримуватися граматичних норм. Проте й досвід художника слова може бути для нього придатний. А майстри слова, письменники, часто неначе «граються» усілякими помилками й порушенням норм грамоти, аби створити яскравий

образ дійсності. Так, у письменника навіть тавтологія та плеоназм, які звичайно трактуються як помилки, можуть стати виразним засобом мови; те ж саме спостерігається і у досвідченого оратора.

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

Слова з прямим значенням є лексичними одиницями, які мають конкретне і точне значення і використовуються для передачі прямих фактів, описів, інформації тощо. Наприклад: кіт, стіл, книга, малюнок тощо. Антологічна лексика може бути використана у стійких словосполученнях, фразеологізмах, прислів'ях та приказках.

Слова з переносним значенням, або тропи, є лексичними одиницями, які мають значення, що відрізняється від їх прямого лексичного значення. Такі слова використовуються для передачі не прямих фактів, а складніших ідей, емоцій, абстрактних концепцій, образів тощо. Наприклад: душа, гнів, вітер, ніч, вогонь тощо. До тропів відносяться метафори, алегорії, синекдохи, метонімії, епітети, порівняння, персоніфікації тощо.

Обидва типи лексики є важливими для розуміння мови і передачі інформації. Антологічна лексика допомагає нам описати світ таким, яким ми його бачимо, а тропи дозволяють виразити складніші ідеї і емоції, зробити нашу мову більш виразною і образною. Використання різних тропів і стійких словосполучень може допомогти ораторам і письменникам створити більш запам'ятовувальний та емоційний текст.

9. Просторіччя – це сукупність слів, які відрізняються від стандартної лексики, яку використовуються у писемній та усній мові. Використання просторіччя може бути корисним для підсилення гумористичного ефекту або для відтворення реального діалогу між персонажами у творі мистецтва.

Однак, використання просторіччя в офіційних документах, академічних працях або формальних випадках може бути нецікавим і неприйнятним для аудиторії. Тому, важливо розуміти, коли і де можна використовувати просторіччя.

Крім того, важливо знати, що деякі слова, які вважаються просторіччям, можуть бути образливими або нецензурними. Тому, перед використанням таких слів, варто оцінити контекст та аудиторію, які будуть чути або читати текст.

Коротко кажучи, використання просторіччя може бути ефективним для створення гумористичних ефектів або відтворення реального діалогу, проте, варто пам'ятати про контекст та аудиторію, щоб уникнути неприємних наслідків.

Але відвертої безграмотності намагайтеся уникати.

10. Канцеляризми можуть засмічувати мову та робити її незрозумілою для багатьох людей. Канцеляризми – це слова та вирази, які використовуються у офіційних документах, юридичних текстах, бізнес-документах та інших подібних документах.

Ці слова та вирази можуть бути складними для розуміння для людей, які не мають спеціальної підготовки або досвіду роботи з цими типами документів. Крім того, канцеляризми можуть змінювати звучання мови, зробити її більш формальною та створити відчуття дистанції між співрозмовниками.

Проте, варто зазначити, що канцеляризми можуть бути корисними у відповідних контекстах, де точність та чіткість вираження є важливими. Такі слова та вирази допомагають уникнути непорозумінь та сприяють чіткому сприйняттю інформації.

Отже, використовувати канцеляризми у мовленні можна, але потрібно робити це з розумінням та відповідно до контексту та ситуації.

11. Діалектизми – від грец. «*dialekos*» (говірка, місцева мова). Так, дійсно, діалектизми – це слова, вирази або граматичні конструкції, характерні для певної місцевості або групи людей, що користуються певним діалектом. Діалекти можуть

відрізнятися від літературної мови за лексикою, граматику, фонетикою, а також за особливостями вимови.

Діалектизми можуть включати слова, які не вживаються в літературній мові, або використовуються в іншому значенні, а також вимовні особливості, такі як: сарана (нешасний), файно (гарно) – це діалектизми з говірок Західної України. Діалектизми можуть бути й «фонетичними»: на Поліссі слова «віл», «кінь», «дощ» вимовляють як вул, кунь, дорщ.

12. Жаргонізм – від франц. «argot» (жаргон) – означає мову якоїсь вузької групи (студенти, торговці, злодії тощо). використання жаргонів може призвести до засмічення мови і створення перешкод для зрозумілого спілкування між людьми, які не володіють такою мовою. Однак, не слід забувати, що жаргони є важливим елементом культурного та соціального життя різних груп людей.

Жаргони допомагають встановлювати специфічні зв'язки між людьми, що належать до певної групи, та відображають їхні цінності, погляди на світ, традиції та інші аспекти культури. Крім того, жаргони можуть використовуватися для захисту від сторонніх слухачів, які не повинні знати певних інформацій.

Однак, якщо жаргон стає єдиним засобом комунікації для певної групи, то це може призвести до негативних наслідків, таких як відчуження від інших груп людей, обмеження можливостей для розвитку та спілкування з новими людьми, та інші соціальні проблеми.

Отже, використання жаргонів може бути як позитивним, так і негативним явищем, і варто розуміти, що кожна група має свій власний жаргон, який є важливою частиною їхньої культури та ідентичності. Проте, важливо знати, коли використання жаргону може бути нецікавим або навіть шкідливим, і відповідно адаптувати свою мову до ситуації та аудиторії.

13. Вульгаризми – від лат. «vulgaris» (простий, низький). Вульгаризми є низькими і неприйнятними формами мовлення. Використання таких слів може свідчити про низький культурний рівень людини і проявляти її неадекватність та неввічливість.

Крім того, вульгаризми можуть бути образливими та навіть образою, що може поранити іншу людину. Вони можуть створювати негативну атмосферу в спілкуванні і порушувати загальні норми моралі та етики.

Тому, використовуючи мову, ми повинні пам'ятати про свою культуру та поважати інших людей. Навіть у випадках, коли важко стримати свої емоції, необхідно пам'ятати про відповідальність за свої слова та дії, та про те, що ніхто не повинен страждати через нашу неввічливість.

14. Неологізми – від грец. «neos» (новий) + «logos» (слово). Неологізми – це нові слова, які з'являються в мові в результаті творчого процесу, зазвичай з ініціативи автора. Вони можуть бути утворені за допомогою різних лексичних, граматичних та звукових змін.

Письменники та інші творчі люди часто використовують неологізми для того, щоб передати нові ідеї, поняття, процеси, які ще не мають відповідних слів у мові. В. Антоненко–Давидович якимось ужив замість звичайного слова «щупальце» ним самим винайдене слово мацок (від «мацати»).

15. Архаїзми – від грец. «archaios» (стародавній). Архаїзми – це слова, які вже не вживаються в сучасному мовленні і є рідкісними вживаними висловами. Використання архаїзмів може допомогти створити певний настрій і змалювати давню епоху або історичний період у тексті, літературі, поезії, мистецтві тощо. У той же час, використання архаїзмів може бути складним для сприйняття сучасними читачами, які можуть не розуміти їхнього значення. Тому, їх використання повинно бути обґрунтованим і підходити до контексту, у якому вони вживаються. Це застарілі слова

(кирея, жупан – одяг; мортира – стародавня гармата; пернач – знак полковницької влади в запорізькому війську). Вживання їх допомагає змалювати давню епоху. Наприклад, проповіднику важливо вміти користуватися біблійними архаїзмами, що відбивають реалії давнього життя у Святій Землі: хитон – одяг; динарій, лепта – гроші; Синедріон – Рада Єрусалимського Храму. Але зловживати цим жанром лексики не радимо.

16. Варваризми – від грец. чужоземець. Слово «варваризм» використовується для опису використання чужоземних слів, виразів або граматичних конструкцій у мові. Такі слова можуть бути запозичені з інших мов або виникнути на основі звичаїв, культури та інших аспектів інших народів.

Варваризми можуть викликати різні реакції серед людей. Деякі вважають їх ознакою культурного багатства та розмаїття, тоді як інші вбачають в них загрозу національній мові та культурі.

У будь-якому випадку, варваризми є невід’ємною частиною розвитку мови. Мова завжди еволюціонує і змінюється під впливом різноманітних факторів, таких як контакти з іншими культурами, технологічні зміни та інші. Варваризми можуть бути цікавими для вивчення історії мови та культури, а також можуть допомогти збагатити мовлення.

У нас існує тенденція повністю переходити на живу сучасну українську мову. Проте в обмеженій кількості слів’янізми сприяють неповторній окрасі мови (особливо церковній). Інша справа – русизми. Засміченість запозиченнями з російської мови – наслідок трьохсотлітньої русифікації України.

17. Слова-паразити

Слова-паразити у мові оратора – це слова або фрази, які використовуються без необхідності і не додають значення до висловлювання. Вони можуть затримувати потік мовлення та зменшувати чіткість та ефективність комунікації.

Деякі з найпоширеніших слів-паразитів у мові оратора включають:

«Е-е-е» або «А-а-а» – це найчастіше вживані слова-паразити, які використовуються для заповнення пауз та затримок у мовленні.

«Отже» – це слово часто вживається, щоб почати новий розділ мовлення, але якщо його вживають занадто часто, то воно може здатися надмірним.

«Так сказати» – ця фраза використовується для підкреслення або уточнення певного висловлювання, але занадто часте вживання її може зменшити значення висловлювання.

«В принципі» – ця фраза використовується для підкреслення загальної ідеї, але вона може бути зайвою, якщо вже зрозуміло, що мовець говорить про загальну концепцію.

«Якби так сказати» – ця фраза вживається для пояснення складної ідеї, але занадто часте вживання її може змінити зміст висловлювання.

«Таким чином» – ця фраза використовується для підведення підсумку або закінчення розділу, але її вживання може стати надмірним.

«Отож» – це слово використовується для введення нової ідеї або підкреслення попередньої, але занадто часте вживання може здатися надмірним.

Слова-паразити прикинь, не питання, типу, без проблем, коротше, в принципі, полюбому, загалом, ясно, фактично й ін. Паразитами їх робить не значення, а надмірне вживання у мовленні, яке з часом стає звичкою.

Типи слів-паразитів

1. Умовні паразити. З’являються там, де в реченні потрібно зробити паузу. Найчастіше це вигуки. Виникають тоді, коли людина обдумує фразу, запинається або хвилюється при мовленні, – слова: «хм», «mmm», «иий», «eee» тощо.

2. Емоційні паразити. Використовуються тоді, коли людина хоче зробити емоційний акцент на тому, що говорить; посилити враження від сказаного; драматизує: «реально», «капець», «коротше», «прямо», «жесть».

3. «Злитно-посадкові» паразити. Причиною появи – брак уміння заповнювати паузи. Ці слова, як правило, починають майже кожен нову думку мовця, при цьому не виконуючи ніякої корисної або інформаційної функції: «чесно кажучи», «коротше», «типу».

4. Паразити зворотного зв'язку. Штучний спосіб створити враження уважного слухача за допомогою питань: «так?», «справді?», «та ну?», «реально?».

Коротше – слово вживається нервовими людьми, які вічно кудись поспішають. Найбільш поширене у запальних холериків.

Це саме – люди, що використовують це слово, завжди скидають всю відповідальність на когось іншого, намагаючись тим позбутися від покарання і часто підставляють інших; люди, які не вміють справлятися з проблемними ситуаціями.

До речі – використовується тими, хто не комфортно відчуває себе в чужій і незнайомій компанії. Цей паразит спрямований на залучення уваги до своєї персони.

Взагалі-то – це одне слово зі словника невпевненої особи. Люди, що часто вживають це слово, схильні влаштовувати істеричні скандали на порожньому місці.

«Б» – цим поєднанням користуються люди, які знають що їм потрібно в цьому житті. В основному так кажуть творчі особистості й підлітки.

Просто – використовується безвідповідальними людьми, які часто виправдовуються, бояться серйозності, знаходять проблеми на порожньому місці, не мають своєї думки і залежать від думки іншого.

Справді – вживається людьми-павичами. Вони завжди висувають претензії іншим, не помічають нікого, крім себе, а також вважають себе особливими і неповторними. Така людина не прийме нічию точку зору, крім своєї.

Значить, типу – слова, властиві людям з консервативними поглядами; також зустрічаються в лексиці агресивних людей.

«Знаєш», «розумієш» – коли звертаються до співрозмовника з такими словами, апелюють у такий спосіб до слухача, привертають його увагу, оскільки потребують підтримки, підтвердження того, що їх уважно слухають. Деколи замість «типу» співрозмовник говорить «типо», підкреслюючи цим несерйозне ставлення до того, що він зараз скаже.

Рекомендації щодо викорінення слів-паразитів із мовлення [9, С. 30.]
1. Запишіть те, як ви розмовляєте, на диктофон. Завдяки цьому Ви зрозумієте, які слова вживаєте найбільше і в чому проблема. Не бійтеся почути недосконалість своєї мови, говоріть природно, адже вас цікавить результат. Оцінюйте власне мовлення як невелику проблему, котру можна легко розв'язати.
2. Витримуйте паузи. У момент, коли ми відчуваємо потребу вимовити слово-паразит, потрібно зробити глибокий вдих. З боку він буде виглядати як природна пауза. Це, на відміну від паразитів, може стати інтонаційною окрасою Вашого мовлення. Поновлюйте розмову лише тоді, коли захочете сказати щось цінне, а не слово-паразит. Думайте над послідовністю речень.
3. Сконцентруйте увагу на голосі, тембрі, темпі. Ваша уважність до вимови стане уважністю і до змісту сказаного. Тобто Ви перестанете говорити слова, які не мають жодного сенсу.
4. Збагачайте свій словниковий запас. Читайте книги. Володіючи більшою кількістю синонімів, вставних слів, епітетів, метафор тощо, ви зможете уникнути

незручних пауз. Якщо Вам завжди буде що сказати, в паразитах просто не буде потреби.

5. Використовуйте інтонацію, міміку та жести. Їх відсутність іноді стає причиною появи паразитів. Коли з'являється можливість емоції висловити голосом, потреба в застосуванні зайвих слів відпадає.

6. Багато читати, особливо класиків світової літератури. Читання допомагає збагатити словниковий запас, а значить, зробити мову красивою та образною. Багато слів-паразитів виявляються «під рукою» саме тоді, коли не вистачає власних, щоб передати ними думки, емоції та почуття.

7. Практикуйте в усному мовленні. Будь-яка теорія повинна бути підкріплена практикою. Тому намагаємося більше бувати на людях і частіше вступати в бесіду; не мине й місяця, як ми заслужимо репутацію людини, яка говорить красиво.

Дійсно, надмірне вживання зайвих слів та словосполучень-паразитів може знижувати якість мовлення та засмічувати його. Такі слова можуть включати в себе заповзятливі слова, такі як «отже», «все ж таки», «таким чином» та інші.

Щоб уникнути вживання зайвих слів та паразитів, слід звернути увагу на своє мовлення та виконувати наступні кроки:

Звертайте увагу на те, що ви говорите. Спробуйте відмовитися від зайвих слів та словосполучень-паразитів, які не несуть значення.

Записуйте своє мовлення та аналізуйте його. Це допоможе вам відшукати та позбутися зайвих слів та паразитів, яких ви можливо не помічаєте в розмові.

Спілкуйтеся з людьми, які мають добре сформоване мовлення. Це може допомогти вам засвоїти кращі мовні звички та виключити зайві слова з вашого мовлення.

Використовуйте синоніми, щоб уникнути вживання одних і тих же слів у повторних реченнях. Це може допомогти зберегти ваше мовлення цікавим та різноманітним.

Виконуючи ці кроки, ви можете підвищити якість свого мовлення та зробити його більш чітким та зрозумілим

Щоб досягти високого рівня культури мовлення, потрібно:

- постійно тренувати пам'ять, удосконалювати навички логічного мислення, постійно вести процес пізнання;

- навчитися чути себе, слухати співбесідника, прислухатися до мовлення різних груп населення (професійних, соціальних, вікових), учитися різноманітності мовлення навколо себе;

- читати багато інформації, яка містить у собі різні стилі, друковані джерела різних народів і епох;

- бездоганно засвоїти лексичні, граматичні, орфоепічні норми літературної мови, її правила, користатися ними осмислено й творчо;

- постійно стежити за новою довідковою літературою з проблеми мови для корекції, поновлення набутих раніше знань і вмінь, адже мова – це, по-перше, те, що ми вимовляємо й чуємо, а по-друге, те, що пишемо та бачимо, тобто залежне від живого слова [13, С. 226].

Високий рівень культури мовлення оратора забезпечують такі навички:

1. Організаторські навички, вміння організувати процес спілкування, враховуючи ситуацію, мотив та ціль спілкування, правильно розуміти співрозмовника і встановлювати контакт. Це також включає здатність викликати та підтримувати інтерес до спілкування, поступово виконуючи поставлені завдання.

2. Інформативні навички, вміння передавати інформацію на тему спілкування у формі монологу або діалогу, використовуючи доступний для адресата лексичний матеріал, синтаксичні конструкції та інтонаційне оформлення.

3. Перцептивні навички, вміння впливати на партнерів за допомогою слів та дій, переконувати їх і спонукати до своїх поглядів.

4. Контрольно-стимулюючі навички, вміння оцінювати діяльність співрозмовника на кожному етапі спілкування таким чином, щоб це сприяло бажанню продовжувати спілкування. Також це включає здатність до самооцінки і аналізу власної мовленнєвої діяльності.

Ці навички допомагають оратору досягти високого рівня культури мовлення та ефективно комунікувати з аудиторією.

4. МОВНИЙ ЕТИКЕТ

Мовний етикет – це національно специфічні правила мовленнєвої поведінки, які реалізуються в системі стійких формул і виразів, що рекомендуються для використання в різних ситуаціях увічливого контакту зі співрозмовником (під час привітання, знайомства, звернення до співбесідника, висловлення подяки, прощання та ін.). Кожна ситуація в українській мові обслуговується певною групою висловлювань, які часто утворюють синонімічні ряди: добрий день, до побачення, до зустрічі й ін.

Наприклад, правильне звернення до людей, використання форм поваги, таких як «пан» або «пані», є ознакою поваги до співбесідника. Також важливо дотримуватись правил поведінки в громадських місцях, які полягають у тому, щоб не заважати іншим людям і не порушувати громадський порядок.

Правильний мовний етикет включає в себе вміння додержуватись норм культури мовлення, використовувати відповідну лексику, уникати нецензурної лексики та образливих висловлювань.

Крім того, важливо вміти контролювати свої емоції та почуття, щоб уникнути образливих висловлювань та неадекватної поведінки. Гарні манери оратора полягають у здатності вести діалог з іншими людьми ввічливо та доброзичливо, проявляючи повагу до собеседника та його поглядів.

Знання та використання мовного етикету є важливим елементом успішного спілкування та свідчить про культурність та повагу до оточуючих людей.

Мовленнєвий етикет – це система стійких формул спілкування, призначених суспільством для встановлення мовленнєвого контакту співбесідників, дотримання спілкування в обраній тональності відповідно їхніх соціальних ролей і ролевих позицій стосовно один одного, взаємних стосунків у офіційній і неофіційній обстановці [14]. Система мовних правил складається поступово і схильна до змін.

Майстерність публічного виступу передбачає бездоганне знання мовного етикету. **Мовний етикет** – це набір правил та норм, які визначають спосіб використання мови у різних соціальних ситуаціях. Він включає в себе граматику, лексику, стиль, тон та інші аспекти мови, які можуть вплинути на сприйняття оратора аудиторією.

Знання мовного етикету допоможе оратору визначити правильний стиль виступу в залежності від аудиторії, типу події та інших соціальних факторів. Наприклад, урочисті виступи частіше використовують формальну мову з використанням відповідних виразів та звертань, тоді як у неформальних виступах можна використовувати більш розмовну мову та активно взаємодіяти з аудиторією.

Мовний етикет допомагає оратору зрозуміти правила спілкування з аудиторією, що дозволяє підтримувати високий рівень взаємодії та забезпечити успішне виконання мети виступу. Тому, вивчення мовного етикету є важливою складовою для будь-якого оратора, який прагне досягти успіху в публічних виступах.

Функціонально мовний етикет служить досягненню кількох важливих цілей риторики.

Цільові функції функціонально-мовного етикету у риторичі. Особливо важливо встановити контакт з аудиторією та створити позитивне перше враження, щоб залучити увагу слухачів та вплинути на їхні емоції та думки. Апелятивна функція допомагає встановити рольові позиції оратора і слухачів, щоб уникнути будь-якої невідповідності та непорозуміння. Функція волевиявлення може бути використана для заклик до дії або для вираження своєї впевненості та детермінації. Емотивна функція може бути корисною для створення зв'язку між оратором та аудиторією, вираження емоцій, що допомагають створити спільність інтересів.

Етикет (із франц. – ярлик, етикетка) – «зведення норм поведінки, порядок дій і правила чемності при дворах монархів та різних титулованих осіб, а також у дипломатичних колах, на офіційних прийомах, торжествах й ін. У широкому розумінні – дотримання правил поведіння, що склались у суспільстві» [14].

Система мовного етикету включає в себе стійкі та стереотипні формули звертання, запрошення, прохання, вибачення, побажання, привітання, прощання. Ці формули є важливими елементами мовного етикету, оскільки вони дозволяють людям взаємодіяти з іншими людьми відповідно до прийнятих норм та конвенцій.

Такі формули звертання, наприклад, можуть включати в себе слова «пане», «пані», «шановний», «уважний», «дорогий», «милостивий» та інші. Формули запрошення можуть включати фрази типу «Запрошую вас на нашу вечірку», «Чи не хотіли б ви завітати до нас на обід», «Будь ласка, прийміть запрошення на наше весілля».

Також до системи мовного етикету можуть належати формули прохання, наприклад, «Допоможіть мені, будь ласка», «Прошу вас, зробіть мені послугу», «Будь ласка, позичте мені вашу ручку». Формули вибачення можуть включати слова «Вибачте, будь ласка», «Прошу пробачення», «Дуже вибачаюся за своє поведінку».

Формули побажання можуть бути висловлені в такій формі, як «Бажаю вам успіху», «Бажаю вам здоров'я», «Бажаю вам щастя». Формули привітання можуть включати слова «Доброго дня», «Вітаю», «Радий вас бачити». Формули прощання можуть бути висловлені в такій формі, як «До побачення», «До зустрічі», «До скорої зустрічі».

Загалом, система мовного етикету включає в себе багато стереотипних формул, які використовуються для взаємодії з іншими людьми відповідно до встановлених норм та конвенцій.

Норми етикету проявляються у таких якостях, як ввічливість, уважність, тактовність, доброзичливість та витримка. Ці якості допомагають людям взаємодіяти між собою в культурній та поважній манері, підтримуючи здорові та продуктивні відносини.

У діловій сфері відвертість не завжди доречна у спілкуванні, оскільки може викликати недорозуміння та конфлікти. Тому важливо дотримуватись тактовності та ввічливості у спілкуванні з колегами, клієнтами та іншими людьми, з якими ви маєте діло. Це може включати в себе професійне та ввічливе мовлення, дотримання правил бізнес-етикету, виявлення інтересу до поглядів і думок інших людей та збереження спокійного тону під час обговорення складних питань.

Отже, дотримання норм етикету допомагає підтримувати здорові та продуктивні відносини між людьми та забезпечує культурну та поважну взаємодію.

Етикет визначає нашу поведінку і взаємодію з іншими людьми в соціумі. Етикет включає в себе правила поведінки, які встановлюють, як слід поводитися в певних ситуаціях та взаємодіяти з різними людьми.

Знання етикету допомагає нам встановлювати стосунки з іншими людьми на різних рівнях: наприклад, звертаючись до старших людей, ми використовуємо відповідну формулу ввічливості, з молодшими – зазвичай спілкуємося в більш неформальній формі, а з рівними – зазвичай маємо більш дружні стосунки.

Важливо зазначити, що етикет може змінюватися в залежності від культури та традицій. Тому, якщо ми спілкуємося з людьми з інших країн або культур, важливо дотримуватися правил їхнього етикету, щоб уникнути можливих непорозумінь та конфліктів.

Етикетні формули привітання та побажання є дуже важливими у взаєминах з іншими людьми. Вони допомагають надати відчуття поваги та уваги до людини, з якою ми спілкуємось, та створити приємну атмосферу для спілкування.

Ось деякі етикетні формули привітання та побажання, які можуть бути корисними:

Привітання:

Доброго ранку/дня/вечора!

Привіт!

Здрастуйте!

Вітаю вас!

Радий(а) вас бачити!

Побажання:

Зичу вам гарного дня/вікенду/відпочинку!

Бажаю успіхів у роботі/навчанні/особистому житті!

Нехай у вас все складається гаразд!

Бажаю здоров'я вам та вашій родині!

Нехай вам супроводжує удача!

Звичайно, важливо пам'ятати, що відповідність ситуації та особі, з якою ми спілкуємось, дуже важлива при вживанні етикетних формул. Також, залежно від культури та мови, можуть бути свої власні традиції та правила вживання привітань та побажань.

Вітання – звичай найбільш поширений вид мовленнєвої поведінки в нашому повсякденному житті, воно вимагає великого почуття такту, вихованості й прихильності.

Вітаючи інших людей, ми показуємо їм повагу, визнання та зацікавленість у спілкуванні.

Щоб вітання було успішним, потрібно використовувати відповідні слова та жести, які відповідають ситуації та культурним нормам. Наприклад, *українське вітання «Доброго ранку» підходить для ранкової зустрічі, а «Добрий день» – для денної пори, а «Добрий вечір» – для вечірньої зустрічі.*

Загалом, вітання допомагає побудувати позитивні взаємини з іншими людьми, тож варто навчитись його правильно використовувати.

Мовний етикет відіграє важливу роль у спілкуванні між людьми, оскільки він регулює правила мовленнєвої поведінки людини в суспільстві.

Використання увічливої форми звертання *«Ви»* є одним зі засобів прояву поваги до іншої людини, особливо у формальних чи офіційних ситуаціях. Однак, в невимушених, неформальних розмовах між ровесниками або знайомими людьми можна використовувати інтимне звертання *«ти»*.

Незалежно від того, яку форму звертання ви використовуєте, важливо пам'ятати про культуру спілкування та проявляти повагу та уважність до іншої людини. Звертання *«вибачте», «будьте добрі», «будьте ласкаві», «будь ласка», «прошу»* також можуть допомогти підтвердити вашу повагу та ввічливість до інших людей.

Названі займенники виражають конкретну тональність спілкування, роблячи його нейтральним, діловим, дружнім, інтимним чи навіть навмисне грубим і неввічливим.

Набір українських народних вітань надзвичайно різноманітний, наприклад: *Доброго ранку! (Добрий ранок!) Добрий день! (Доброго дня! Добридень!) Добрий вечір! (Добридень!) Здрастуйте! Доброго здоров'я! Привіт! Вітаю! Дай, Боже!*

Привітання майже завжди пов'язане з побажанням: *від усього серця бажаю Вам успіхів, щастя, удачі, бажаю Вам усього доброго...*

Знайомство – знайомство зазвичай передбачає обмін інформацією між учасниками комунікації. Це може бути інформація про імена, професії, місце проживання, хобі, інтереси тощо. Процес знайомства може бути різним залежно від ситуації, наприклад, знайомство на роботі може включати обговорення професійних навичок та досвіду, а знайомство на вечірці може бути більш інформальним та ґрунтуватися на спільних інтересах та хобі.

Важливо розуміти, що кожен учасник знайомства може вибирати, яку інформацію він хоче розкрити, а яку – ні. Також важливо дотримуватися норм поведінки та етикету при знайомстві.

Запрошення – важливим елементом мовного етикету, який може суттєво впливати на взаємини з іншими людьми. Запрошення повинно бути прямим і відкритим, а також містити всю необхідну інформацію про місце і час зустрічі.

Крім того, запрошення може бути виражене як усно, так і письмово, залежно від контексту і ваших відносин з людьми, з якими ви спілкуєтесь. Наприклад, запрошення на офіційну подію, таку як конференція чи засідання, краще висловлювати письмово, щоб уникнути непорозумінь.

У будь-якому випадку, важливо пам'ятати, що запрошення повинно бути ввічливим і доброзичливим, і висловлювати вашу зацікавленість у взаємодії з іншими людьми. Якщо ви правильно сформулюєте запрошення, ви можете залучити до себе більше уваги та підтримки від інших людей.

Використання компліменту в розмові може бути ефективним засобом залучення співрозмовника та створення позитивної атмосфери в комунікації. **Комплімент** може бути використаний як засіб підкреслення позитивних якостей людини, що допомагає зробити її більш впевненою та приємною у спілкуванні.

Проте важливо пам'ятати, що компліменти повинні бути щирими та відповідати ситуації. Надмірна кількість компліментів може бути сприйнята як некоректна поведінка та викликати незручність. Також важливо дотримуватися міри та не перетворювати комплімент на претензійну чи образливу репліку.

Нейтральний комплімент, як правильно зазначено, може бути добрим початком для розмови, але важливо доповнити його більш конкретною та персоналізованою інформацією, щоб показати, що він є щирим та відповідає дійсності.

Загалом, використання компліменту в комунікації може бути корисним засобом залучення та підтримки співрозмовника, але воно повинно бути обережним та відповідати ситуації.

Компліменти можуть бути дуже ефективним інструментом у комунікативному процесі, але важливо дотримуватися деяких правил, щоб вони були приємними та ефективними. **Ось декілька порад, які можуть допомогти вам скласти вдалі компліменти:**

Будьте відверті та правдиві. Краще відмовитися від компліменту, ніж говорити щось несправедливе або неправдиве. Якщо вам дійсно подобається якась риса характеру або вигляд людини, скажіть про це відкрито та чесно.

Уникайте гіперболізації та перебільшення. Краще сказати щось просте та конкретне, ніж перебільшувати та давати лестощі, які звучать надумано.

Ставтеся до людини з повагою та чутливістю. Уникайте негативних або зневажливих оцінок, які можуть образити вашого співрозмовника. Наприклад, краще сказати «*Я відчуваю велику повагу до вашої роботи*» замість «*Я не знаю, як ви взагалі це робите*».

Ставтеся до контексту. Компліменти можуть бути більш ефективними, якщо вони стосуються конкретної ситуації або досягнення. Наприклад, скажіть «*Я був вражений вашою презентацією на зустрічі*» замість «*Ви надзвичайно талановиті*».

Спрямовуйте свій комплімент на конкретну рису характеру або вчинок. Краще сказати «*Я дуже вдячний вам за вашу допомогу в цьому проекті*» замість «*Ви просто чудові люди*».

Нарешті, важливо слухати та спостерігати реакцію вашого співрозмовника.

Компліменти бувають наступних видів: **прямий комплімент, непрямий комплімент, комплімент–антитеза, комплімент-відповідь.**

Види компліментів
(систематизація І.В.Мілевої, Л.О.Попової) [9, С. 305]
1. Прямі компліменти безпосередньо вказують на достоїнства людини. «Як ти сьогодні прекрасно виглядаєш!», «Яка в тебе гарна зачіска!». Трохи складніше, коли у людини, якій Ви хочете сказати комплімент, проблема з самооцінкою: такі люди компліментів хочуть, але бояться їм вірити. У цьому випадку, щоб ваш комплімент викликав довіру, легше говорити найпростіші, найбільш очевидні речі і за можливістю іти від сприйняття людиною самого себе. А саме: постарайтеся подивитися на людину її власними очима і здогадатися, що людині подобається в собі: як тримається; як вона сьогодні виглядає? її гумор або її ланцюжок? Промовте вголос: «Завжди захоплююся вашим терпінням і дипломатичністю!» (колезі після засідання Вченої ради).
2. Приховані компліменти. Такі компліменти можна легко дарувати людям. Наприклад, коли Ви разом працювали і заслуга спільна: «Які ми молодці! Які ми розумні!». У цьому випадку Ви й себе похвалити не забудете, і своєму напарникові шматочок успіху подаруєте. Можна звернути особливу увагу на людину й сказати комплімент: «Ти такий розумний, ти знаєш тут більше за всіх, допоможи мені, будь ласка!». За допомогою такого компліменту Ви й людину підбадьорите, і вона, безумовно, Вам з радістю допоможе.
3. Комплімент із гумором – один із найбільш вдалих компліментів. «Яка ти сьогодні гарна! Прямо, як я!». А можна трохи налякати співрозмовника, а потім зробити комплімент: «Я обурений. Чому ти так усе прекрасно зробила, що навіть я так не зможу?». Людині буде приємно. Придивіться до людини, знайдіть щось чудове, красиве, викликає захоплення і скажіть йому про це. «У Вас красиві очі, красиве волосся, доброзичлива посмішка, мужня фігура...» – зазвичай у людях нескладно знайти щось привабливе. Тут єдине правило – правило ширості: говоріть від душі.
4. Непрямий комплімент найліпше зробити, якщо Ви не знаєте, як Ваш співрозмовник його сприйме. Говорити потрібно не про саму людину, а про свої почуття до неї: «Мені подобається з тобою спілкуватися», «Поруч із тобою я почуваю себе спокійно» тощо.

Можна сказати комплімент без емоційного забарвлення, начебто для Вас ця звичайна справа, наприклад, «*О, у Вас чудова машина! Давно Ви купили таку красуню?*». Людина вже не зможе відмовитися від компліменту, вона з радістю поділиться з Вами враженнями! Можна до компліменту додавати факти: «*Красива сукня. Ви в ній просто чарівні*», «*Прекрасна робота, (ім'я)*. Завдяки їй зростає наш прибуток і Ваші шанси на просування» тощо.

Щоб бути впевненим, що ваш комплімент прийнятий позитивно, важливо знати особистість людини, її смаки і вподобання.

Наприклад, деякі люди більш приймають прямі компліменти і вважають їх щирими і відвертими. Інші можуть відчувати незручність від таких компліментів і бажати, щоб їхня реакція була більш зграбною.

Прихований комплімент може бути відмінним варіантом, оскільки він може бути менш прямолінійним і більш приємним для тих, хто відчуває дискомфорт від прямих компліментів. Однак важливо пам'ятати, що надто прихований комплімент може бути неправильно сприйнятий або взагалі не зрозумілий.

Отже, щоб бути впевненим, що ваш комплімент буде прийнятий позитивно, важливо враховувати індивідуальність людини та її особистість. Найкращим варіантом може бути підібрати комплімент, який відповідає ситуації та особистості людини.

Прощання. Вислови прощання можуть бути різними в залежності від контексту і настрою спілкування. Наприклад, якщо це коротке прощання між знайомими, можна вжити простіші фрази, такі як «До побачення!», «До скорого!», «До зустрічі!». Якщо це останнє прощання перед тривалим від'їздом або розлукою з дорогими людьми, можна використати більш емоційні вислови, наприклад, «До зустрічі, мій дорогий/моя дорога!», «Не забувай про мене!», «Люблю тебе і буду чекати!».

Також важливо враховувати культурні традиції та етикет. Наприклад, у деяких культурах звичайно давати відповідь на прощання, у такому випадку можна вжити вислови типу «До зустрічі, дякую за чудовий час!» або «Було приємно з вами познайомитися!».

Загалом, вислови прощання мають бути вибрані з увагою до контексту та культурних особливостей, а також з максимальною ввічливістю та повагою до іншої сторони.

Переважно це співвідносні формули: *До побачення! Прощайте! Будьте (бувайте) здорові! На все добре! Щасливо! До скорої зустрічі! До завтра! На добраніч! Усього найкращого!*

Діловий мовленнєвий етикет допускає формули прощання, які є закритими для варіантності, напр.:

До побачення! – вислів стилістично нейтральний, найбільш вживаний. Разом з висловами *На все добре! До нових зустрічей!* Обслуговує також ситуацію розлуки в межах нейтральної тональності.

Прощайте! – це прощальний вислів, пов'язаний з ритуалом просити пробачення перед розлукою за можливі провини.

Подяка насправді означає висловлювання вдячності і вважається виразом поваги та вдячності за щось, що було зроблено для вас або над вами. Однак, в деяких випадках люди можуть використовувати висловлення подяки як знак ввічливої згоди або відмови на пропозицію, якщо таке вживання є відповідним для контексту. Наприклад, «Дякую, але я не можу прийняти вашу пропозицію» – це ввічлива форма відмови, яка включає в себе висловлення вдячності. Однак, в більшості випадків, «подяка» вживається виключно для висловлення вдячності за щось, що було зроблено для вас або над вами.

Вибір репліки–відповіді на подяку залежить від того, за що дякують, наприклад: за істівне кажуть: *На здоров'я!*; за річ, одяг: *Носи на здоров'я! Універсальна, найбільш поширена відповідь на подяку це – Прошу! Будь ласка!*

Посилюють вдячність слова: *щиро, сердечно, уклінно, дуже, глибоко, вельми. Дуже дякую! Щиро Вам вдячний!*

Формули подяки: *дякую (Вам), дуже вдячний, спасибі (Вам).*

В офіційних ситуаціях слова подяки часто вживаються зі словами *дозвольте, прийміть, складаю*, наприклад: *Дозвольте висловити вам подяку! Прийміть мою найщирішу вдячність! Складаю щирю подяку!*

У науковому мовленні вважається, що етикетні вислови подяки можуть зайняти забагато часу та відволікати увагу від основної теми. Тому, в усному науковому спілкуванні, після закінчення наукової доповіді чи лекції, практичного чи семінарського заняття, чи при захисті наукових робіт, зазвичай обмежуються короткими висловами подяки, наприклад *«Дякую за увагу»* або *«Дякую за запитання»*. Однак, в письмовому науковому мовленні, зокрема в статтях, дисертаціях тощо, вислови подяки можуть використовуватись ширше, в тому числі й для висловлення вдячності колегам, які надавали допомогу під час проведення дослідження чи написання роботи, наприклад:

Я хочу висловити щирі подяки за активну участь у дискусії/занятті/доповіді.

Велика подяка за корисні поради та цінні зауваження.

Щиро дякую за підтримку та допомогу у роботі над цією науковою роботою/дисертацією.

Висловлюю щирю вдячність за можливість презентувати свою роботу/доповідь перед такою чудовою аудиторією.

Хочу висловити вдячність за відкритість та толерантність у процесі обговорення/захисту.

Велика подяка за підтримку та поштовх у розвитку моїх наукових досліджень.

Висловлюю щирі подяки за те, що ви відводите свій час, щоб вислухати мою доповідь/захистити мою наукову роботу.

Хочу висловити щирі подяки за плідну співпрацю та цікаві дискусії.

Дякую за можливість отримати відгуки та поради, які допоможуть у подальшій роботі.

Висловлюю велику вдячність за можливість взяти участь у такій цікавій та пізнавальній науковій події.

Дякую за співпрацю! Дякую за увагу! Дякую за запитання! Дякую керівникові за допомогу та цінні поради!

Згода – це позитивна відповідь на прохання, наказ, погодження з думкою, твердженням співрозмовника. згода є позитивною відповіддю на прохання, наказ, погодження з думкою, твердженням співрозмовника. Деякі з фраз, які можуть використовуватися для вираження згоди, включають:

Так Звичайно!

Безумовно! Будь ласка!

Розуміється!

Так, це правильно!

Ссаме так!

Цілком згоден!

Звичайно, я згоден!

Так точно!

Так, я погоджуюся з цим!

Абсолютно правильно! Певна річ!

У системі наукового етикету єдність поглядів між рецензентом та автором виявляється через оцінку конкретних положень рецензованої праці. Рецензент має проаналізувати наукову роботу автора та висловити свою думку про її наукову цінність та правильність викладу матеріалу.

У цьому процесі рецензент повинен дотримуватись принципів наукової об'єктивності та чесності, а також розуміти, що його завдання полягає у наданні конструктивних рекомендацій щодо покращення наукової роботи, а не у критиці автора.

У разі, якщо рецензент та автор мають різні погляди на деякі положення рецензованої праці, то важливо знайти компроміс та довести до згоди. Це можливо за умови відкритості та готовності до діалогу з обох сторін.

Єдність поглядів між рецензентом та автором у системі наукового етикету виявляється через процес взаємної оцінки та обговорення конкретних положень наукової роботи. Наприклад: *Ми цілком погоджуємося з думкою автора; Як справедливо зазначає автор.*

Етикет наукового спілкування передбачає, що при вираженні незгоди з поглядами іншої людини слід використовувати пом'якшену форму висловлювання. Це означає, що ви повинні звернути увагу на тон та формулювання своїх слів, щоб уникнути неприємних ситуацій і залишитися ввічливим і професійним. Наприклад, замість того, щоб прямо сказати «*ви не праві*», можна використовувати фрази, які звучать менш грубо, наприклад «*можливо, є інші погляди на цю проблему*» або «*я б хотів пояснити свої думки на цей рахунок*».

Важливо також виявляти повагу до думки інших і не використовувати образливі висловлювання або інші форми неуважного ставлення до співрозмовника. Збереження ввічливості і професіоналізму в науковому спілкуванні є важливим елементом підтримання конструктивного діалогу і розвитку науки в цілому.

Доречно використовувати наступні форми: *доцільно було б; хотілося б; або вставні слова, напр.: мабуть, напевно, можливо, очевидно, на мою думку.*

Досконале спілкування може стати ключем до успіху в суспільстві та на етапах досягнення професійної кар'єри. Існує висока ймовірність того, що людина, яка має високий рівень комунікативних навичок, зможе досягти більшого успіху в бізнесі, політиці, науковій сфері та інших сферах життя.

Дотримання правил лінгвоетикету є важливим аспектом успішного спілкування. **Лінгвоетикет** – це правила спілкування, які регулюють мовну поведінку людей в різних ситуаціях. Ці правила включають в себе знання граматики та правопису, здатність правильно вживати мову в різних ситуаціях та з використанням відповідних форм виразу.

Дотримання правил лінгвоетикету допомагає зберегти взаємне повагу між співрозмовниками та підвищити ефективність комунікації. Неправильне використання мови може призвести до нерозуміння, образ, конфліктів та інших негативних наслідків.

Дотримання правил лінгвоетикету є важливим елементом успішного спілкування, яке може позитивно впливати на професійну кар'єру та загальні успіхи в житті.

Формули вибачення: *вибачте, пробачте, винен, прошу* вибачення можливі в тому випадку, якщо мовець збирається потурбувати когось (проханням, запитанням).

У відповідь на вибачення звучать слова будь ласка, не варто, нічого, які дрібниці, нічого страшного та ін.

Вибачення означає усвідомлення своєї провини і намагання її спокутувати за допомогою соціальних висловів. **Вибачення** – це процес визнання того, що ви зробили щось неправильно або образливе, та висловлення свого бажання виправити ситуацію. Це може включати прийняття відповідальності за свої дії, вираження справжнього жалю та пояснення, як ви плануєте уникнути повторення цієї помилки в майбутньому. Вибачення може бути важливим елементом процесу примирення та відновлення взаємовідносин з тими, кого ви образили або зрадили..

Формули вибачення, які можуть бути використані в мовному етикеті, включають:

Вибачте, що заважаю / турбую вас.

Вибачте, якщо я вас образив / образила.

Я хочу вибачитися за свої дії / слова.

Прощу вибачення за те, що я зробив / сказав.

Вибачте мене за те, що я не зміг / не змогла прийти / допомогти.

Пробачте мені, якщо я вас ображав / образив.

Я хочу пробачитися за свою поведінку / вчинки.

Для заперечення можна використовувати такі моделі:

Не хотів / не хотіла вас образити / образити.

Не мав / не мала наміру вас образити / образити.

Пробачте, я не мав / не мала наміру вас образити / образити.

Не було моєї мети / наміру вас образити / образити.

Не хотів / не хотіла вам завдати болю / неприємності.

Прохання – є спонукальною мовленнєвою дією, яка використовується для отримання допомоги або послуг від іншої людини. Це ввічлива форма звернення, яка може включати слова, які виражають повагу до адресата, такі як «*будь ласка*», «*вибачте*», «*дякую*» тощо. Ці слова можуть бути використані для підсилення ввічливості та визнання значимості допомоги, яку надає адресат. Крім того, в проханні можуть використовуватися різні тони голосу та жести, щоб підкреслити важливість звернення та привернути увагу адресата. Серед форм висловлення прохання в ситуаціях ділового спілкування використовують формули: *Будь ласка! Будьте такі ласкаві! Якщо ваша ласка! З вашої ласки!*

Формули мовного етикету можуть значно відрізнятися за структурою та відтінками в значенні й уживанні, залежно від ситуації та тематики. Однак, деякі загальні формули мовного етикету можуть використовуватися у більшості випадків.

Наприклад, відповідь на запитання «*Дякую*» зазвичай буде «*Будь ласка*» або «*Не має за що*». У ввічливих обмінах можна вживати формули привітання, такі як «*Доброго ранку*», «*Доброго дня*», «*Доброго вечора*». При прощанні вживають формули, такі як «*До побачення*», «*До зустрічі*», «*До скорої зустрічі*». Також існують загальноприйняті формули мовного етикету, які можуть вживатися у багатьох випадках, наприклад, «*Будь ласка*», «*Дякую*», «*Вибачте*», «*Прошу*», «*Дозвольте*», «*Вітаю*».

Важливо також звертати увагу на стиль та тон мовлення в різних ситуаціях, наприклад, у офіційних листах, на роботі, в медіа тощо. У цих випадках можуть вживатися більш формальні формули мовного етикету, такі як «*Шановний*», «*Уважний*», «*Високоповажний*», «*З повагою*», «*З повним визнанням*».

Загалом, формули мовного етикету є важливими для підтримання ввічливого та поважного ставлення до співрозмовника, тому їх варто використовувати відповідно до ситуації та тематики діалогу.

Уміння вибирати відповідну форму мовного етикету є важливим аспектом міжособистісних взаємин і культурного розвитку в цілому.

У різних культурах можуть існувати різні рівні форм мовного етикету, що відрізняються за ступенем формальності і відстанню між співрозмовниками. Наприклад, в одних культурах можуть існувати дуже формальні форми адресування, які використовуються при спілкуванні зі старшими людьми або у формальних ситуаціях, тоді як в інших культурах можуть існувати більш неформальні форми адресування, які використовуються в більш особистих взаєминах.

Окрім того, важливо розуміти, що вибір форми мовного етикету може залежати від багатьох чинників, таких як контекст, ситуація, стиль спілкування, відносини між співрозмовниками тощо. Тому важливо мати здатність адаптувати свій стиль спілкування відповідно до конкретної ситуації та співрозмовника.

Отже, вивчення та розвиток вміння вибирати відповідну форму мовного етикету в різних ситуаціях є важливим елементом культурного розвитку та міжособистісних взаємин.

Спілкування – це складна діяльність двох партнерів.

Один з найважливіших аспектів успішного спілкування – це здатність слухати інших. Коли ми почуваємо, що нас слухають, ми відчуваємо, що наші думки та почуття важливі для інших, що в свою чергу сприяє більш ефективному спілкуванню. Також важливо відповідати на запитання інших та проявляти інтерес до того, що вони говорять. Якщо ви проявляєте інтерес до співрозмовника, ви допомагаєте побудувати позитивний зв'язок, що в свою чергу зробить спілкування більш приємним та продуктивним.

Крім того, важливо бути відкритим до різних точок зору та думок, в тому числі тих, які можуть бути відмінними від наших власних. Взаємне повага та толерантність допомагають створити атмосферу сприятливу для спілкування.

Отже, щоб забезпечити ефективне та задовільне спілкування, необхідно бути уважним до потреб та інтересів нашого співрозмовника, проявляти взаємну повагу та толерантність, і, звичайно ж, вміти слухати інших.

Буває й таке: двоє людей посилено «монологізують», тобто кожен із них слухає лише себе, зайнятий лише своїми думками та говорить лише про себе...

Слухання є важливим елементом спілкування, і для ефективного спілкування важливо мати навички слухання.

Навички слухання включають уважне слухання, уміння зосередитися на тому, що каже співрозмовник, вміння ставити запитання, а також уміння повернути увагу на співрозмовника, якщо він відволікається. Крім того, важливо виявляти емпатію та співпереживання, щоб зрозуміти позицію співрозмовника і допомогти йому висловити свої думки та почуття.

У разі невміння слухати можуть виникнути проблеми у спілкуванні, такі як непорозуміння, неприємності, конфлікти та інші негативні наслідки. Тому навички слухання є важливими для успішного спілкування з іншими людьми.

У процесі слухання особливо важливі два моменти – як ми слухаємо і чому ми не слухаємо.

Як ми слухаємо зазвичай визначає наше розуміння того, що нам говорять. Для того, щоб слухати ефективно, необхідно зосередитись на тому, що говориться, уникати переривань і відволікань, установити зв'язок зі слухачем і з'ясувати, які є його потреби, цінності та погляди. Також важливо використовувати відповідні мовні засоби та словники, щоб уникати помилок.

Чому ми не слухаємо може бути пов'язано з різними факторами, такими як втома, невпевненість, низький інтерес, недостатня мотивація, часовий тиск тощо. Для того, щоб подолати ці перешкоди, можна використовувати різні стратегії, такі як встановлення пріоритетів, уникнення зайвих зворотів, використання запитань для кращого розуміння, встановлення зв'язку зі співрозмовником тощо.

Узагалі, ефективне слухання є ключовим елементом успішної комунікації, і воно може бути покращене за допомогою практики та свідомого ставлення до цього процесу.

Практична сторона дотримання мовного етикету.

Дотримання мовного етикету має дуже практичну сторону і може мати значний вплив на наші взаємини з іншими людьми, нашу репутацію та успіх у різних сферах життя. Ось деякі *приклад*:

Створення позитивного враження. Якщо ми використовуємо правильний мовний етикет, то ми можемо створити позитивне враження про себе на інших людей. Наприклад, якщо ми звертаємося до людей по імені, вживаємо формулювання «будь ласка» і «дякую», це може підвищити нашу привабливість та довіру в очах оточуючих.

Запобігання конфліктів. Іноді мовний етикет може допомогти запобігти конфліктам та розбіжностям. Наприклад, якщо ми поважаємо думки та інтереси інших людей, проявляємо емпатію та повагу, то це може допомогти уникнути непотрібних конфліктів.

Підвищення ділової ефективності. У діловому світі правильний мовний етикет може бути ключовим фактором для успішної співпраці з іншими компаніями та клієнтами. Наприклад, використання правильної форми звернення, ввічливий тон розмови та дотримання інших правил мовного етикету можуть підвищити рівень професіоналізму та ефективності спілкування в бізнесі.

Підвищення культури спілкування. Мовний етикет сприяє підвищенню культури спілкування в цілому, що в свою чергу може позитивно вплинути на наше соціальне життя та нашу взаємодію з оточуючими людьми.

Подяка насправді означає висловлювання вдячності і вважається виразом поваги та вдячності за щось, що було зроблено для вас або над вами. Однак, в деяких випадках люди можуть використовувати:

По-перше сподобатися співрозмовнику, для цього встановлені основні правила які сприяють досягненню даної мети:

Щиро цікавтеся іншими людьми.

Посміхніться.

Пам'ятайте, що ім'я людини – це самий солодкий для неї звук на будь-якій мові.

Будьте гарним слухачем. Заохочуйте інших говорити про самих себе.

Говоріть про те, що цікавить вашого співрозмовника.

Уселяйте співрозмовнику свідомість його значущості і робіть це щиро.

По-друге – треба уміти керувати процесом спілкування, впливаючи на людей не ображаючи їх і не викликаючи в них почуття образи. Для цього існують свої правила, дотримання яких дозволяє впливати на людей, не ображаючи їхній і не викликаючи в них почуття образи:

Починайте з похвали і щирого визнання достоїнств співрозмовника.

Указуйте на помилки інших не прямо, а побічно.

Спочатку поговоріть про власні помилки, а потім уже критикуйте свого співрозмовника.

Ставте співрозмовнику питання замість того, щоб йому щось наказувати.

Давайте людям можливість врятувати свій престиж.

Виражайте людям схвалення з приводу найменшої їхньої удачі і відзначаєте їхній успіх. Будьте щирісерді у своїй оцінці і щедри на похвалу.

Створюйте людям гарну репутацію, що вони будуть намагатися виправдати.

Прибігайте до заохочення. Створюйте враження, що помилка, що ви хочете бачити виправленої, легко поправна; робіть так, щоб те, на що ви спонукуєте людей, здавалося їм неважким.

Домагайтеся, щоб люди були ради зробити, те що ви пропонуєте.

По-третє, вибравши мету вашої бесіди, намагайтеся схилити людей до вашої точки зору м'яко без тиску і не нав'язуючи витттю ідеологію. Якщо людина вважає вашу точку зору – своєю, вона буде прагнути до досягнення вашої мети – як своєї.

Для цього треба знати, що:

єдиний спосіб одержати верх у суперечці – це ухилитися від нього;

– виявляйте повагу до думки вашого співрозмовника. Ніколи не говоріть людині, що вона не права;

– якщо ви не праві, визнайте це швидко і рішуче;

– з самого початку дотримуйтеся дружнього тону;

– змусьте співрозмовника відразу ж відповісти вам «так»;

– нехай велику частину часу говорить ваш співрозмовник;

– нехай ваш співрозмовник вважає, що дана думка належить йому;

– щиро намагайтеся дивитися на речі з погляду вашого співрозмовника;

– відносьтеся співчутливо до думок і бажань інших;

- волайте до більш шляхетних мотивів;
- драматизуйте свої ідеї, подавайте їх ефектно;
- кидайте виклик, зачіпайте за живе;

Можна до усього додати ще наступне. Хто хоче успішно дискутувати, повинний спробувати якнайбільше довідатися про свого співрозмовника.

Основних принципів ділового етикету [15]:
1. Робити все вчасно. «Будьте уважні до оточуючих і пам’ятайте про звичайні правила ввічливості, тобто робіть усе вчасно, приходьте вчасно, нагадування про зустрічі заносьте у діловий щоденник».
2. Не казати зайвого. «Потрібно дуже уважно слідкувати за тим, що ви кажете й чітко уявляти, які наслідки може мати передавання конфіденційної інформації стороннім особам».
3. Бути люб’язними, доброзичливими та привітними. «Культура будь-якої організації складається з поглядів та вчинків її співробітників. Пам’ятайте, що лихі задуми і вчинки ніколи не приведуть до позитивних наслідків. Отже, яким би чином до вашої фірми чи до вас не прискіпувалися, намагайтеся залишитися ввічливим, привітним і сповненим оптимізму». Ваші клієнти, замовники, співробітники чи підлеглі можуть скільки завгодно прискіпуватися до вас – це не важливо: все одно ви повинні поводитися ввічливо, привітно і доброзичливо. Кому подобається працювати з людьми нудними, вередливими та недовірливими? Досягти успіху вам допоможе лише доброзичливе ставлення до інших. Якщо всі навколо повторюють, що ви вмієте подобатися – ви на правильному шляху. Од ним із важливих елементів вихованості та доброзичливості є мистецтво казати те, що потрібно».
4. Думати про інших, а не тільки про себе. Поважайте думки інших, намагайтеся зрозуміти, чому в них та чи інша позиція. Не починайте одразу сперечатися, коли хтось сумнівається в якості вашої роботи: покажіть, що цінуєте думки і досвід інших людей. Упевненість у собі не повинна заважати вам бути скромним».
5. Одягатися доречно. «Перше враження складається при першій зустрічі. Так що справляти його треба одразу ж. Дивіться на людей, слухайте їх, обирайте найкращі приклади для наслідування». Найголовніший принцип – ви повинні прагнути вписатися в оточення на роботі, а всередині цього оточення – у число робітників вашого рівня».
6. Розмовляти і писати гарною мовою. «Той, хто може чітко висловити свою думку, має велику перевагу. Невміння як слід написати чи сказати часто відкидає людину назад, і її здібності можуть пропасти даремно».

Етикетні форми спілкування є важливою складовою культури спілкування, оскільки вони допомагають підтримувати взаємовідносини між співрозмовниками, проявляти повагу та увагу до іншої сторони, а також викликати позитивні емоції.

Мовні формули вибачення, прохання, подяки, згоди чи незгоди, привітання, прощання та інші допомагають виражати свої інтенції та почуття відповідно до ситуації. Наприклад, вибачення можуть бути використані, коли мовець зрозумів, що його дії або слова викликали незручність або образу іншої сторони, а подяки – коли мовець вдячний за щось, що зробив йому співрозмовник.

Відповіді на такі мовні формули також мають велике значення. Адекватна реакція на вибачення може допомогти підтримати добрі взаємовідносини, а відповідь на подяку може викликати позитивні емоції у мовця.

Таким чином, дотримання етики у використанні етикетних форм спілкування полягає у відповідній мовній та чуттєвій реакції на події та ситуації, які виникають у процесі спілкування.

На рівні етикетних форм здійснюється і ритуальне спілкування. Етикетні форми включають в себе правила поведінки та взаємодії людей у різних соціальних ситуаціях, в тому числі й при спілкуванні. **Ритуальне спілкування** передбачає використання певних форм взаємодії, які встановлені традицією або порядком ведення бесіди.

Приклади ритуального спілкування можуть включати в себе формальні привітання, вітання та прощання, вживання певних виразів та форм ввічливості, установлення певної послідовності запитань і відповідей. Ритуальне спілкування може мати різні цілі, такі як заспокоєння, показ поваги, встановлення стосунків та інші.

Навмисне або ненавмисне порушення етикетних форм може негативно вплинути на мікроклімат в організації і призвести до соціальних та інших конфліктів. Етикетні форми, такі як привітання, вибачення та подяки, є важливою складовою міжособистісних відносин і можуть відображати повагу до інших людей.

Наприклад, якщо співробітник не вітає свого колегу при зустрічі або не висловлює подяки за виконану роботу, це може спричинити незадоволення і обурення в колективі. Такі порушення етикету можуть створювати відчуття неповаги та неухважності до інших співробітників.

Крім того, неналежне використання етикетних форм може привести до непорозумінь і конфліктів. Наприклад, якщо співробітник неправильно вибачається за помилку, це може бути сприйнято як відмова від відповідальності або недостатнє визнання помилки.

Отже, дотримання етикетних форм є важливою складовою культури спілкування в організації і допомагає створювати позитивний мікроклімат, сприяє зміцненню взаємин між співробітниками та зменшує ризик виникнення конфліктів.

Рекомендації, яких потрібно дотримуватися під час бесіди (Систематизація І.В.Гаркуші) [10]
– не треба розмовляти надто голосно;
– можна лише помірно жестикулювати;
– обирати теми, які становлять спільний інтерес для співрозмовників;
– правильно й максимально точно висловлюватися;
– уважно і терпляче вислуховувати співрозмовника;
– постійно стежити за реакцією співрозмовника;
– не нав'язувати товариству власні теми;
– стримувати свої почуття, не насміхатися зі співрозмовника;
– завжди пам'ятати про необхідність самоконтролю за інтонацією, тоном, позою, жестами, поглядом;
– знати специфіку мовної поведінки народів, із представниками яких відбувається спілкування;
– говорити щонайсильніше і якомога коротше;
– обережно висловлювати сумніви, підозри, непогодження;
– виявляти дружнє і доброзичливе ставлення до співрозмовників;
– вживати якомога більше слів, які підкреслюють шанобливе ставлення до співрозмовника.

Фактори, які можуть негативно вплинути на нормальне проведення бесіди: нетактовне обривання на півслові, невиправдане позбавлення можливості висловити

свою думку, ігнорування або висміювання аргументів партнера, необґрунтовані підозри, голослівні твердження тощо.

Коли вам заважають виступати

Виступаючий завжди повинен розраховувати на те, що його будуть перебивати. У будь-якому випадку неможна, однак, дозволяти виводити себе з рівноваги. Недоречно говорити, приміром: «Якщо ви думаєте мене перебити...» Тут же вигукнуть: «Уже перебив!». І весь зал вибухне сміхом. Негоже відповідати агресивно, наприклад: «Ваше зауваження недоречно» або «Спочатку подумайте, потім кричіть». Не варто відповідати на кожне зауваження. Інколи ліпше зробити вигляд, що нічого не чув. Та якщо їх багато, необхідно реагувати, використовуючи один із наведених прикладів.

1. Відповісти так, щоб загнати того, хто питає, у глухий кут. Відомо, що Вінстон Черчіль до своїх виступів свідомо готував формулювання, які використовував, коли його перебивали. Можна, наприклад, здивувати супротивника, коротко відповідаючи: «Щиро дякую», після цього продовжувати виступ. Супротивник майже напевне замислиться.

2. Повторити запитання або негативне зауваження, ніби подаючи його слухачам для оцінки. Треба вибрати для відповіді одного з присутніх, з яким є зоровий контакт і є певність, що він заохочувальне киває головою. Цілком вірогідно, що він стане на ваш бік.

3. Попросити повторити зауваження. Непоганий прийом, якщо дозволяє час. Примусити супротивника повторити не все, а окремі формулювання. Результат буде різкий, оскільки важко повторити зауваження швидко і точно або його обґрунтувати.

4. Запитати точні дані. Це вдалий прийом для того, щоб виграти час для відповіді. Можна попрохати, щоб людина, яка кинула в'їдливе зауваження, встала і назвала себе, місце роботи і т. п. Якщо зауваження конструктивне, необхідно подякувати і висловити схвалення діловитості. Це допомагає витратити час для репліки.

5. Використати метод «так, але». Уникайте довгих висновків і діалогів. Відповідайте коротко, використовуючи тактику «так, але». Однак не варто говорити слово «так», ліпше використати близькі формулювання, наприклад: «Згоден з Вами, але водночас необхідно врахувати, що...». Рівнозначно «але» замінити на «лише», «тільки», а «водночас» – на «однак».

6. Провокаційні зауваження нейтралізувати, мовлячи: «Я передбачав таке запитання. Однак упевнений, що буде ліпше і цікавіше для всіх присутніх, якщо я продовжу свій виступ». Потрібно відзначити, що в інтересах інших слухачів не можна вести приватні бесіди. Якщо це можливо, запропонуйте тому, хто вас перервав, поговорити після наодинці. Це формує сприятливу атмосферу.

7. Застосовувати діалектичні прийоми. Якщо необхідно звернути увагу на важливість ситуації або більш вагомі цінності (Батьківщина, честь, вірність, презумпція невинуватості), сказати, що тепер не час розмінюватися на дрібниці.

8. Звернутися до шляхетності присутніх. Якщо кинуте зауваження неетичне, варто запитати: а як би він поведився в подібній ситуації? Цей прийом діє не лише на супротивника і не стільки на нього, як на інших присутніх.

9. Попрохати того, хто запитував, зачекати, спокійно відповісти, що якраз ця тема буде висвітлена пізніше. Але не треба про це «забувати». Уміння розгорнути цю думку буде свідчити про виступаючого з якнайліпшого боку. Якщо зауваження збігається із загальною ідеєю виступу, до нього можна поставитися серйозно, але потрібно перервати виступ і записати зауваження, та так, щоб усі бачили. Це покаже, що виступаючий серйозно ставиться до проблеми.

10. Потрібно уникати висловлювань типу «не заважайте», «я вас попереджаю». Ліпше сказати: «Дякую за запитання».

11. І ще одна порада. Відповівши, не потрібно продовжувати дивитися на людину, яка перервала ваш виступ. Відразу ж після відповіді варто звернути увагу на інших слухачів. В іншому разі ця ж людина знову почне перебивати. При відповіді не можна переходити межі ні ввічливості, ні часу. На додаток: якщо відповідь буде жартівлива, треба негайно перейти до серйозного тону. Жартівливі перерви необхідно трактувати серйозно, а серйозні – жартівливо.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Які особливості та взаємозв'язки між поняттями: культура мовлення, мовна культура, культура мовленнєвої діяльності, культура спілкування та загальна культура?
2. Як можна оцінити рівень мовної культури у мовця?
3. Для яких професій риторичні навички є показником професійної придатності?
4. Наведіть приклади ситуацій, в яких важливий мовний етикет.
5. Що означає мовна поведінка антиетикету?
6. Представте ситуації, використовуючи етикетні формули привітання та прощання.
7. Як позбутися слів-паразитів?

ТЕМА 9. ОРАТОР І АУДИТОРІЯ. НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ ПЛАН

1. Поняття «невербального спілкування».
2. Зовнішній вигляд оратора.
3. Вимоги до невербальних засобів промовця.
4. Місце проведення промови.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д., Чикарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 264 с.
3. Корнева Л.М. Риторика: навч.-метод. посібн. Полтава, 2005.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. друге вид., стер. Київ: Вища osv., 2006. 311 с.
5. Сагач Г.М. Золотослів: навч. посіб. Київ : Райдуга, 1993. 378 с.
6. Поль Сопер. Основы искусства речи; пер. с англ. Москва: Яхтсмен, 1995. 416 с.
7. Томан І. Мистецтво говорити / 2-е вид. Київ: Політвидав України, 1989. 293 с.
8. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.

1. Поняття «невербального спілкування»

Спілкування між людьми включає не тільки словесну та письмову інформацію, а й невербальні елементи, такі як міміка, жести та постава тіла. Ці невербальні сигнали можуть передавати багато інформації про емоційний стан, ставлення, настрої та інші аспекти комунікації.

Наприклад, настрої людини можна визначити по її міміці та жестах, а також по тону голосу та іншим невербальним елементам. Також поза тіла може вказувати на рівень комфорту або несигнальності людини у певній ситуації.

Розуміння невербальних сигналів може допомогти в розумінні того, що справді має на увазі співрозмовник. Важливо також пам'ятати, що невербальні сигнали можуть

бути різними для різних культур, тому важливо бути чутливим до цього аспекту при спілкуванні з людьми з різних культур та національностей.

Люди мають тенденцію зосереджуватись на своїх думках та словах під час розмови, і не замислюватись про свої рухи та жести. Однак, наші жести та міміка можуть виявити наші справжні почуття та думки, які ми можемо приховувати в словах.

Наприклад, якщо людина говорить про щось позитивне, але її жести та міміка виражають негативність, то це може вказувати на те, що вона нескладно приховує свої справжні почуття. Також, якщо людина говорить про щось важливе, але її жести та міміка виражають нудьгу або знижену цікавість, то це може вказувати на те, що вона не зосереджена на розмові.

Отже, під час комунікації важливо звертати увагу на жести та міміку, які можуть допомогти зрозуміти справжні почуття та думки людини. Також, слід звертати увагу на свої власні рухи та жести, щоб вони відповідали нашим справжнім почуттям та думкам.

Виголошення промови є найважливішим етапом риторичної діяльності. Хоча підготовка до виголошення промови займає значну частину часу, результат її може сильно вплинути на ефективність всієї промови.

Для того, щоб виголошення було успішним, оратор повинен виконати кілька важливих кроків. По-перше, він повинен підібрати належний тон і стиль для своєї аудиторії. Наприклад, якщо він говорить перед групою бізнесменів, йому може знадобитись більш офіційний і серйозний стиль, а якщо перед студентами, то більш неформальний і приступний.

По-друге, оратор повинен бути впевненим в своїй промові та переконливо висловлювати свої думки. Важливо, щоб він контролював свій голос, темп та тон голосу, щоб зробити його промову більш переконливою та динамічною.

По-третє, оратор повинен звернути увагу на невербальну комунікацію, таку як жести, міміку та контакт зі слухачами. Це може допомогти йому зберегти увагу аудиторії та зробити його промову більш запам'ятовувальною.

У цілому, виголошення промови є критичним моментом у риторичній діяльності, і успішне виконання цього етапу може визначити успіх всієї промови. Оратор повинен мати на увазі аудиторію, зробити свою промову переконливою та запам'ятовувальною, контролювати свій голос та невербальну комунікацію, щоб досягти своєї мети та залишити позитивне враження на слухачів.

Процес виголошення має безперечний вплив на те, як аудиторія сприймає виступ. Оратор повинен враховувати різноманітні аспекти, такі як голосову інтонацію, міміку, жести, поставу та інші елементи невербальної комунікації.

Голос оратора має велике значення в процесі виголошення. Інтонація, темп мовлення, гучність і ритм мають вплив на емоційний стан аудиторії. Чітко та виразно вимовлені слова зроблять виступ більш зрозумілим для слухачів.

Невербальні елементи комунікації, такі як жести, міміка та постава, також допомагають оратору впливати на аудиторію. Наприклад, позитивна постава та жести можуть підкреслити ключові моменти виступу, підсилити емоційну привабливість та зробити виступ більш запам'ятовуваним.

Нарешті, важливо знати свою аудиторію та її потреби, щоб відповідно налаштувати виступ. Оратор повинен звернути увагу на те, яким мовленням користується аудиторія, її вікові та соціальні характеристики, зайнятості та інші фактори, що можуть вплинути на сприйняття виступу.

У підсумку, процес виголошення є багатограним та складним процесом, який вимагає уваги до багатьох аспектів. Успіх виступу залежить від того, наскільки ефективно оратор зможе взаємодіяти з аудиторією та передати своє повідомлення.

Взагалі у комунікації виділяють два блоки:

*вербальний;
невербальний.*

Вербальний блок включає в себе всі елементи, які безпосередньо пов'язані з мовою та промовою, такі як аргументація, критика, структурування тексту, лексика, граматики та інші аспекти, що визначають якість та ефективність комунікації. Вербальний блок є важливим елементом спілкування та може впливати на розуміння, сприйняття та взаємодію між співрозмовниками. Він використовується у багатьох сферах життя, таких як бізнес, наука, політика, освіта та інші.

Різноманітні прийоми вербального впливу на аудиторію розглядалися у попередніх розділах риторики.

Невербальний блок – це набір невербальних факторів, що впливають на спілкування між людьми, але не включають у себе словесний зміст.

Невербальні фактори можуть передавати багато інформації про стан, емоції та наміри людини. Наприклад, жести та міміка можуть показати, наскільки людина відкрита для спілкування, її настрої та емоційний стан, а манера спілкування може дати інформацію про рівень впевненості або неуважності. Крім того, невербальні фактори можуть також впливати на сприйняття повідомлення та настрої співрозмовника.

Розуміння та уміння використовувати невербальні фактори можуть допомогти покращити якість спілкування та забезпечити ефективність комунікації.

Невербальні прийоми можуть мати значний вплив на аудиторію під час виступу оратора. Невербальна комунікація включає рухи тіла, міміку, жести, тон голосу та інші сигнали, які передають інформацію про емоції, настрої та особистість оратора.

Один з найважливіших невербальних прийомів – це ораторська поза та жести. Правильна поза та жести можуть допомогти оратору підкреслити свої слова та додати переконливості до своєї промови. Наприклад, стоячи прямо зі зведеними вузько взуттям, зібраними плечима, дивлячись безпосередньо на аудиторію та вживаючи активні жести, оратор може збільшити свою впевненість та авторитет.

Крім того, тон голосу, його ритм та інтонація також можуть впливати на емоції аудиторії. Гучний голос, зміна темпу та паузи можуть допомогти підкреслити важливі ідеї та створити емоційний зв'язок з аудиторією.

Нарешті, міміка обличчя може передати значну кількість інформації про емоції та настрої оратора. Виразне обличчя, з якого відбиваються відчуття впевненості, доброзичливості та інтересу, може створити позитивний настрій серед аудиторії та підкреслити важливість промови.

Тому, при підготовці до виступу, оратор повинен враховувати вплив невербальних прийомів на аудиторію та старатися використовувати їх належним чином, щоб забезпечити максимальний ефект від своєї промови.

Невербальний блок є важливою складовою комунікації між людьми, оскільки воно може передавати значно більше інформації, ніж прості слова. Невербальні сигнали включають жести, міміку, тон голосу, контакт з очима, поставу тіла та інші вирази, які можуть передати важливі повідомлення про емоції, ставлення та наміри людини.

Дослідження в галузі невербального спілкування показують, що люди часто використовують невербальні сигнали, навіть не усвідомлюючи цього, тому що ці сигнали передаються автоматично. Тому важливо бути уважним до невербальних сигналів, які ми відправляємо та отримуємо в процесі спілкування.

Розуміння невербального спілкування може допомогти в покращенні якості комунікації та підвищенні рівня співробітництва між людьми. Це може бути особливо корисним у бізнесі, де невербальні сигнали можуть бути вирішальними для укладення угод та встановлення партнерства. Також розуміння невербального спілкування може

допомогти у взаємодії зі співрозмовниками, які мають іншу культурну спадщину, оскільки невербальні сигнали можуть мати різне значення в залежності від культури.

Вербальний блок мовлення, який включає слова та мовні конструкції, може відображати не тільки те, що людина хоче сказати, а й її настрій, емоції, погляди, знання та думки про світ. Невербальний блок мовлення, що складається з міміки, жестів, пози тіла та інших невербальних сигналів, також може відображати багато різних мотивів людини, як свідомих, так і несвідомих. Наприклад, певні жести та пози тіла можуть відображати стан напруги, нервозності, незручності або навіть неприязні, які людина може навіть не усвідомлювати. Тому вербальний та невербальний блоки мовлення взаємопов'язані та доповнюють один одного, що робить їх важливими для повного розуміння мовлення та комунікації.

Часто трапляється, що люди відчують, що їхні співрозмовники не щирі з ними, і це може бути виявлено за допомогою невербальних знаків, таких як міміка, жести, погляд. Невербальна поведінка може передавати багато інформації про ставлення людини, її емоції та наміри.

Інтуїція може допомогти людині виявити неправдивість у поведінці іншої людини, але важливо пам'ятати, що інтуїція може бути помилковою. Тому, якщо у вас виникає почуття, що співрозмовник не щиро з вами спілкується, варто також звернути увагу на конкретні невербальні знаки, щоб зробити більш об'єктивний висновок.

Важливо також пам'ятати, що людина може намагатися приховати свої справжні наміри та почуття за допомогою невербальної поведінки, тому необхідно враховувати і контекст ситуації та інші фактори.

Знаки невербального спілкування можуть бути досить різноманітними і включають в себе наступні елементи:

1. Мова жестів і поз. Це можуть бути рухи рук, ніг, тіла, які виконуються з різною інтенсивністю, швидкістю та напрямом.

2. Мова міміки. Використовування різних виразів обличчя для передачі емоцій та настрою.

3. Парамовленнєві характеристики. Це може бути інтонація голосу, швидкість мовлення, паузи, зміна тону тощо.

4. Мова простору. Включає в себе використання відстані між людьми, орієнтацію тіла, вибір місця для спілкування.

5. Мова одягу та кольорів. Вибір і стиль одягу, кольорова гама також можуть впливати на сприйняття іншими людьми.

Усі ці елементи можуть бути використані для передачі різних повідомлень, від емоційного стану до наміру та поведінки людини. Важливо враховувати всі ці фактори під час спілкування з іншими людьми, щоб зрозуміти повідомлення належним чином.

Невербальне спілкування включає в себе велику кількість різних сигналів, таких як жести, міміка, пози тіла, контакт очима, тембр голосу та інші. Кожна культура має свої власні особливості, які відображаються у невербальному спілкуванні. Наприклад, у одних культурах жести можуть бути дуже експресивними, в той час як у інших культурах вони можуть бути дуже згорнуті. Тому не слід оцінювати невербальні сигнали з точки зору своєї власної культури. Краще досліджувати їх у контексті конкретної культури, звертаючи увагу на загальний контекст спілкування. Наприклад, поза тіла, яка може вказувати на байдужість або незгоду в одній культурі, може вважатися знаком поваги в іншій. Тому важливо розглядати невербальні сигнали в контексті інших елементів комунікації, таких як мовлення, тон голосу та інші, щоб правильно зрозуміти їх сенс.

Знаки невербального спілкування вивчаються в рамках невербальної семіотики – науки, що досліджує різноманітні знакові системи, які використовуються в людському

спілкуванні, включаючи невербальні знаки, такі як жести, міміка, тон голосу, погляд, тіло та інші форми невербального виразу.

Вивчення невербальної семіотики дозволяє краще розуміти, які повідомлення передаються за допомогою невербальних знаків, а також як вони взаємодіють з вербальним спілкуванням. Наприклад, однакові слова можуть мати різне значення в залежності від того, які невербальні сигнали використовуються при їхньому вимовлянні.

Дослідження невербальної семіотики мають важливе значення в таких галузях, як психологія, соціологія, антропологія, мовознавство та інші науки, що вивчають людське спілкування і взаємодію.

До окремих наук, що входять до невербальної семіотики, можна віднести:

Кінезіологія – наука, що вивчає рухи тіла та їх інтерпретацію.

Проксеміка – наука, що досліджує використання простору в процесі спілкування.

Хронеміка – наука, що вивчає використання часу в спілкуванні.

Експресивна мова – наука, що вивчає виразність обличчя, міміку та жести.

Гексіс – наука, що досліджує поставу тіла та її вплив на сприйняття повідомлень.

Паралінгвістика – наука, що вивчає різноманітні параметри мовлення, такі як тембр голосу, швидкість мовлення, паузи тощо.

Окулесика – наука про мову очей і візуальну поведінку людей у процесі спілкування.

Аускультация – наука про слухове сприйняття звуків і аудіальну поведінку людей у процесі комунікації.

Гаптика – наука про мову доторкань і тактильну комунікацію.

Гастика – наука про знакові й комунікативні функції їжі й напоїв, про прийняття їжі, про культурні й комунікативні функції частування.

Ольфакція – наука про мову запахів, смисли, що передають за допомогою запахів, і про роль запахів у комунікації.

Системологія – наука про системи об'єктів, якими люди оточують свій світ, про функції та смисли, які ці об'єкти виражають у процесі комунікації.

Оксфордська школа антропології – наука, що досліджує культурний контекст та значення, що вкладаються в різні форми невербального спілкування.

Ці науки співпрацюють між собою, доповнюючи одна одну в процесі вивчення невербального спілкування.

На сучасному етапі ці науки перебувають на різних щаблях розвитку. Основними вважають паралінгвістику й кінесику. Найменш розробленими залишаються аускультация, гастика, ольфакція, хронеміка й системологія.

Психологи вважають, що через слова ми передаємо лише 7% – 10% інформації, через міміку та жести – 55%, а через інтонацію – 38% інформації.

Цей підхід до комунікації був запропонований Альбертом Мерабіаном в 1960-х роках. Він стверджував, що у нас є три рівня комунікації: вербальний (слова), невербальний (міміка та жести) та паралінгвістичний (інтонація, темп мовлення, гучність тощо).

Проте, варто зазначити, що ці числа не є абсолютними і залежать від контексту та інших факторів. Наприклад, в електронних повідомленнях, в яких немає можливості передавати міміку та інтонацію, слова можуть мати більший вплив на сприйняття повідомлення.

Крім того, дослідження показують, що ефективність комунікації залежить від того, наскільки співрозмовник може зосередитися на повідомленні. Наприклад, якщо людина розмовляє на рівнім тоні, з відповідними жестами та мімікою, то вся ця комбінація може бути важливою для передачі повідомлення.

Б. Шоу наголошував на багатстві виразності мовлення, коли йдеться про слова «так» і «ні». Усне мовлення дає можливість використовувати різні інтонації, тон голосу, жести та міміку, щоб передати різні смисли та відтінки цих слів.

Однак, у письмовій формі існує лише один правильний спосіб написання слів «так» і «ні». Це встановлено правилами правопису та орфографії. Слово «так» пишеться з використанням букв «т», «а» і «к», а «ні» - з використанням букв «н» і «і».

Проте в письмовому мовленні ми маємо багато інших слів та виразів, які можуть виражати позитивну та негативну відповідь. Використовуючи синоніми, антоніми та інші слова, ми можемо розширити свою мовленнєву виразність та точність. Важливо використовувати відповідні слова та вирази, щоб передати наші ідеї та почуття точно та зрозуміло.

Таким чином, хоча є лише один правильний спосіб написання слів «так» і «ні», усне мовлення надає нам багато можливостей виразити різні смисли та відтінки цих слів, використовуючи інтонацію, тон голосу та невербальні засоби комунікації.

Ділова комунікація - це обмін інформацією, ідеями, думками та повідомленнями, що відбувається у професійному або організаційному контексті. Вона спрямована на досягнення конкретних цілей, вирішення завдань і покращення співпраці між працівниками, колегами, клієнтами та іншими зацікавленими сторонами.

Ділова комунікація включає в себе різноманітні форми спілкування, такі як усне мовлення, письмове повідомлення, електронна пошта, презентації, зустрічі та переговори. Вона може бути вербальною (словесною) та невербальною (несловесною), включаючи міміку, жести, тон голосу та інші невербальні елементи.

Ділова комунікація має свої особливості і правила, які сприяють ефективному обміну інформацією і забезпечують зрозумілість та точність передачі повідомлень.

Міміка і жести грають важливу роль у діловій комунікації. Вони можуть передавати додаткову інформацію про почуття, настрій та ставлення співрозмовника. Розуміння цих невербальних сигналів дозволяє отримати більш повне уявлення про позицію та реакцію співрозмовника на ваші слова.

Наприклад, позитивні жести, такі як посмішка, підняті брови, активні рухи, можуть свідчити про зацікавленість, погодження або позитивне ставлення до вас і вашої інформації. З іншого боку, негативні жести, такі як скривлення обличчя, складені брови, зіткнення рук або пасивні рухи, можуть вказувати на незгоду, невдоволення або негативне ставлення.

Однак, важливо пам'ятати, що міміка і жести можуть бути культурно залежними і мати різне тлумачення в різних культурах. Тому необхідно бути обережним і не робити поспішлих висновків лише на підставі невербальних сигналів. Краще бути відкритим до спілкування, активно слухати та спостерігати за невербальними проявами, але також брати до уваги контекст і інші фактори.

Загалом, розуміння мови міміки і жестів може значно покращити якість ділової комунікації, допомогти уточнити почуття та реакції співрозмовника і сприяти взаєморозумінню.

Знання мови жестів і мови рухів тіла допомагає не лише розуміти співрозмовника, але й передбачати його реакцію та враження від ваших слів ще до того, як він висловиться словами. Це може бути корисним для налагодження ефективної комунікації та досягнення бажаного результату.

Невербальні сигнали, такі як жести, міміка обличчя, постава та рухи тіла, можуть передавати багато інформації про емоції, настрій, ставлення і навіть наміри співрозмовника. Ці сигнали можуть допомогти вам реагувати на реакцію співрозмовника і вносити корективи у вашу поведінку або спосіб комунікації, щоб забезпечити більшу взаєморозуміння та досягнення спільних цілей.

Наприклад, якщо ви помічаєте негативні жести або замкнену позицію тіла у співрозмовника, це може свідчити про його незгоду або невдоволення. Ви можете швидше відреагувати на це, змінити свій підхід або знайти спосіб залагодити ситуацію. З іншого боку, позитивна міміка та відкрита позиція можуть свідчити про зацікавленість та сприйнятливність до ваших ідей або пропозицій.

Важливо враховувати, що культурні різниці можуть впливати на інтерпретацію мови жестів. Деякі жести можуть мати різне значення в різних культурах. Тому варто бути чутливим до контексту та враховувати можливі культурні варіації при сприйнятті невербальних сигналів.

Невербальна комунікація включає різні засоби передачі інформації без використання слів. Це можуть бути рухи тіла, жести, міміка обличчя, постава, тон голосу, вирази очей, дотики і багато інших невербальних сигналів.

Невербальна комунікація грає важливу роль у взаємодії між людьми, оскільки вона може висловлювати емоційний стан, інтенції, настрої, ставлення і навіть субтекст повідомлення. Вона доповнює та поглиблює вербальне спілкування, надаючи додаткову інформацію про співрозмовника та контекст розмови.

Наприклад, жести та рухи тіла можуть використовуватися для підкреслення певних слів або ідей, вираження емоцій (наприклад, радості, обурення, здивування) та передачі загального настрою. Міміка обличчя може відображати емоційний стан, виразити згоду або незгоду, підтвердження або сумнів. Поза тіла та постава можуть передавати силування, впевненість, відкритість або замкнутість співрозмовника.

Важливо зазначити, що невербальна комунікація може мати різний культурний контекст і інтерпретацію. Деякі жести та вирази обличчя можуть мати різне значення в різних культурах. Тому варто бути чутливим до культурних варіацій і завжди звертати увагу на контекст спілкування та інші невербальні сигнали для повного розуміння співрозмовника.

Невербальне спілкування - це передача інформації, почуттів, емоцій та інших повідомлень без використання слів. Воно базується на використанні рухів тіла, жестів, міміки обличчя, постави, контакту з очима, тону голосу та інших невербальних сигналів.

Невербальне спілкування є невід'ємною частиною нашого повсякденного життя, і ми постійно використовуємо його, навіть несвідомо. Воно відіграє важливу роль у сприйнятті та передачі інформації, створенні взаєморозуміння та побудові міжособистих відносин.

Невербальні сигнали можуть мати різноманітне значення і виражати широкий спектр емоцій та повідомлень. Наприклад, усмішка може виражати радість або приязнь, міцний стиснутий рукостиск може свідчити про впевненість або домінантність, а зігнута постава тіла може виражати неувереність чи втому.

Дослідження показують, що невербальна комунікація може мати значно більший вплив на сприйняття повідомлення, ніж вербальна комунікація. Вона може підкреслити або суперечити словам, доповнити або змінити їх смисл, передати емоційне забарвлення та викликати реакції у співрозмовника.

Правильне розуміння і використання невербальної комунікації може покращити якість спілкування, сприяти побудові довіри та зближенню між людьми.

Науковці класифікують невербальні засоби спілкування на різні категорії, які включають рухи тіла, жести, просторове поле, вираз обличчя, акцентуацію погляду, акустичні та тактильні засоби, посмішку, косметику, реакції шкіри, запахи, одяг, манери та інші.

1. Першою серед невербальних засобів спілкування називають ***кінетику, або оптико-кінетичну систему. Кінетика включає в себе рухи тіла та жести, які передають повідомлення та емоції без використання слів.***

Руки тіла можуть виражати різні речі, включаючи настрій, інтенції, ставлення, емоції та інші повідомлення. Наприклад, енергійні рухи можуть вказувати на впевненість або захоплення, тоді як замкнуті пози або махання руками можуть вказувати на невпевненість або незгоду.

Жести також є важливою частиною кінетики і можуть мати різні значення. Наприклад, піднятий вказівний палець може вказувати на уточнення або наголошувати певне повідомлення, а повернуті долоні вгору можуть виражати відкритість та готовність до спілкування.

Оптико-кінетична система включає в себе також просторове поле, тобто відстань та положення між співрозмовниками. Наприклад, близьке просторове поле може вказувати на близькість у відносинах, тоді як велика відстань може виражати відчуженість чи формальність.

Усі ці аспекти кінетики допомагають нам передати та сприйняти повідомлення і емоції, доповнюючи вербальну комунікацію. Важливо бути уважним до кінетики співрозмовника, оскільки вона може передавати суттєву інформацію та впливати на сприйняття повідомлення.

Поза тіла включає в себе розташування та рухи, які можуть виражати різні повідомлення та відношення.

Якщо співрозмовник тягнеться до іншої людини, фіксує його погляд, виконує обмежені рухи, це може вказувати на його підлеглість або прилаштування до керівника. У такому випадку, він може намагатися виглядати меншим за іншого та демонструвати підкорення.

Якщо людина намагається виглядати вищою за співрозмовника, спостерігає за ним зверху, демонструє самовпевненість, то це може свідчити про роль покровителя або бажання показати свою перевагу.

У випадку, коли обидва співрозмовники демонструють спокійну, впевнену позу і проявляють повагу одне до одного, вони можуть прилаштуватися на рівних засадах. Це може вказувати на взаємне сприйняття та рівноправну взаємодію.

Також важливо зазначити, що психологічний стан людини може виражатися через її позу, наприклад, піднята голова, розправлені плечі можуть вказувати на впевненість та самовпевненість, тоді як стояти на напівзігнутих ногах може виражати невпевненість або стримування.

Положення голови може передавати настрій та ставлення співрозмовника. Особливості положення голови можуть відображати його увагу, інтерес або негативне ставлення до розмови. Ось деякі загальні інтерпретації положень голови:

Пряма позиція голови з маленькими кивками. Якщо співрозмовник тримає голову прямо і робить невеликі кивки, це може свідчити про його уважне слухання. Це може вказувати на зацікавленість та активну участь у розмові.

Нахилення голови вбік. Якщо співрозмовник нахилив голову трохи вбік, це може означати проявлення інтересу до предмета розмови. Це може вказувати на поглиблення уваги, роздуми або зосередження на певному аспекті.

Нахилення голови вниз. Якщо співрозмовник нахилив голову вниз, це може вказувати на негативне ставлення або неприйняття того, що він чує. Це може проявлятися в осуджувальному або супротивному ставленні до розмови.

Важливо зазначити, що інтерпретація положення голови повинна бути здійснена з урахуванням контексту, інших невербальних сигналів та особистих особливостей кожної людини. Значення може варіюватися в залежності від культурних розбіжностей та індивідуальних відмінностей. Тому важливо враховувати загальний контекст та спостерігати за іншими невербальними сигналами, щоб отримати більш повне розуміння ставлення співрозмовника.

Міміка - це невербальний засіб спілкування, який включає в себе вирази обличчя, рухи очей, брови, носа, рота та інших фізіологічних ознак на обличчі. Вона передає емоції, настрій, виражає думки та ідеї без використання слів. Міміка відіграє важливу роль у спілкуванні, оскільки доповнює та підсилює вербальну мову, дозволяючи точніше передавати інформацію та розуміти почуття та наміри співрозмовника.

Міміка може виражати різноманітні емоції, такі як радість, сум, страх, здивування, злість тощо. Вона також використовується для вираження інших психологічних станів, таких як зацікавленість, незадоволення, замішання, підозра, домінантність та інші. Міміка може бути досить складною, і вирази обличчя можуть швидко змінюватися, що відображає динаміку індивідуальних реакцій та взаємодії з оточуючими людьми.

Важливо пам'ятати, що міміка може мати культурні відмінності, і розуміння конкретних виразів обличчя може залежати від культурних контекстів і норм. Також варто зазначити, що міміка завжди варто аналізувати в контексті інших невербальних сигналів, таких як жести, постава тіла та інші, оскільки це допомагає отримати більш повне розуміння комунікації співрозмовника.

Пантоміміка – це форма невербального спілкування, яка використовує рухи тіла, жести та вирази обличчя для передачі повідомлень, ідей або сюжету без використання слів. Вона може бути використана для розповіді історій, передачі емоцій, комунікації з людьми, які не розуміють спільну мову або для створення розважальних вистав.

Пантоміміка часто використовується в театрі, де актори використовують своє тіло, жести та міміку для передачі дії та вираження емоцій на сцені. Вона може бути також використана в інших контекстах, таких як міжкультурна комунікація, де люди з різних культур можуть використовувати пантоміміку для спілкування без слів.

Пантоміміка вимагає доброї волі і уважності з боку спостерігачів, оскільки потребує розуміння та інтерпретації рухів тіла і виразів обличчя. Вона може бути дуже експресивною та ефективною, але також піддається ризику неправильного сприйняття або недостатнього розуміння. Тому важливо враховувати контекст та використовувати інші невербальні засоби спілкування для забезпечення чіткого та точного передавання повідомлення.

Пантоміміка використовується як окрема форма театрального мистецтва, де зміст і емоції передаються виключно за допомогою рухів тіла, жестів та міміки. Театр пантоміміки може використовувати весь спектр невербальних засобів спілкування, таких як пози, рухи, експресія обличчя, для створення сюжету, вираження почуттів і передачі повідомлень глядачам без використання слів.

У балеті також використовується невербальне спілкування за допомогою кінетики, де артисти виражають емоції та розповідають історію через рухи тіла. Балетні вистави часто передають почуття кохання, страждання, радості і багато інших емоцій, навіть якщо використовується мінімальна кількість слів або немає слів взагалі. Артисти балету надзвичайно вправні у використанні рухів тіла, граціозності і координації, щоб передати свої почуття та повідомлення глядачам.

Це ще один приклад того, як мова тіла і рухів може бути потужним засобом комунікації, який може передавати складні ідеї, почуття та емоції навіть без використання слів.

Жест – це невербальний спосіб комунікації, що передає повідомлення або виражає думки, почуття та інформацію за допомогою рухів рук, пальців, а також інших частин тіла. Жести можуть мати різні значення та інтерпретації, залежно від культури, контексту і індивідуальних особливостей.

Жести використовуються для комунікації в різних сферах життя, включаючи повсякденні розмови, ділову взаємодію, публічні виступи, мовлення на мовленнєвих

зустрічах, театр, медіа та інші ситуації. Жести можуть виражати різні емоції, показувати напрям або місце, підкреслювати певні слова або ідеї, доповнювати або підсилювати вербальне спілкування.

Різні культури можуть мати власні жестові символи та інтерпретації. Наприклад, підняття пальця вказує на різні речі в різних культурах: в одній культурі, це може означати «один» або «так», в іншій – «осоромлення» або «вилиття гніву».

Важливо бути чутливим до культурних відмінностей і контексту. Д. Левіс виділяє чотири типи жестів залежно від їх призначення:

1. **Жести-символи.** Це жести, які мають стандартне і визначене значення, подібно до мовних слів.

Наприклад, жест, що створює за допомогою великого та вказівного пальців букву «о», у США означає «все добре», у Франції – «нуль», у Японії – «гроші».

2. **Жести-ілюстратори.** Ці жести супроводжують вербальну мову і допомагають уточнити або показати щось більш конкретне. Вони ілюструють або підсилюють вербальне повідомлення. Наприклад, рухи рук, що супроводжують розповідь, для відтворення форми або розміру об'єкта, мова доповнюється рухом руки у певному напрямку і діапазоні.

8. **Жести-регулятори.** Ці жести використовуються для регулювання потоку комунікації між співрозмовниками. Вони слугують сигналами, що показують, хто має право говорити, коли можна почати або закінчити розмову, а також контролюють темп і порядок спілкування. Наприклад, підняття руки для показу бажання заговорити або махання рукою, щоб закінчити розмову.

9. **Жести-адаптори.** Це жести, які виникають як реакція на фізичні потреби або емоційний стан людини. Вони можуть включати рухи, які регулюють стрес, розслаблення, незручність або нудьгування. Наприклад, потирання руками, погладжування волосся або щось подібне, в українців є навіть опис одного з таких жестів – «почухав потилицю».

Ці типи жестів використовуються у комунікації для передачі повідомлень, підсилення вербальних повідомлень, регулювання комунікації і вираження емоцій

Позиція долоні може відігравати певну роль у сприйнятті ставлення співрозмовника. Однак, важливо зазначити, що інтерпретація цих жестів повинна бути здійснена з обережністю, оскільки вона може варіюватись залежно від культурних та індивідуальних контекстів.

Розкриті долоні можуть відображати відкритість і готовність до спілкування. При привітанні, коли людина тримає долоню відкритою догори, це може вважатися доброзичливим і проявом довіри.

Натомість, коли долоня при вітанні повернута донизу, деякі люди можуть сприймати це як прояв залежності або ворожого ставлення. Проте, варто пам'ятати, що інтерпретація таких жестів може бути індивідуальною і залежати від культурних норм та контекстуальних факторів.

Загалом, при визначенні ставлення співрозмовника необхідно звертати увагу на широкий спектр невербальних сигналів, включаючи жести, міміку обличчя, тон голосу та інші елементи невербальної комунікації. Важливо враховувати контекст і брати до уваги індивідуальні особливості кожної людини.

Положення рук може відображати наше ставлення, настрої та комунікативні наміри. Проте, варто пам'ятати, що інтерпретація жестів може варіюватись залежно від культурних норм та індивідуальних особливостей.

Наприклад, «вказівний палець» може викликати роздратування, особливо якщо використовується з негативними намірами або для змушення людини підкорятися.

Проте, в інших ситуаціях, вказівний перст може використовуватися для наголошення певних ідей або для вказівки на щось.

Схрещення рук на грудях може сигналізувати про захист або бар'єр між особою і оточуючими. Це може відображати відчуття оборони або небажання відкритися. Іноді таке положення рук може вказувати на негативне ставлення або незгоду з тим, що говориться.

Тримання рук за спиною може проектувати впевненість і самовпевненість. Це може відображати особисту силу, рішучість або підкреслювати лідерські якості.

Однак, важливо пам'ятати, що ці інтерпретації не є універсальними і можуть варіюватися залежно від культурних, соціальних та індивідуальних контекстів. Як завжди, ці нюанси слід враховувати при сприйнятті невербальних сигналів та оцінці ставлення співрозмовника.

Очі мають велике значення в спілкуванні і відіграють важливу роль у передачі емоцій, вираженні інтересу та встановленні зв'язку з іншими людьми. Очі можуть відображати широкий спектр емоційних станів, включаючи радість, сум, захват, зацікавленість, незадоволення, страх та інші.

Очі можуть виявляти інтерес до співрозмовника, коли ми зосереджено дивимося на ньому, проявляти співчуття або розуміння в складних ситуаціях, а також викликати довіру та емоційне зв'язок з іншими людьми.

Звернення погляду може мати різне значення в залежності від культурних та соціальних норм. Наприклад, прямий погляд може свідчити про виявлення інтересу, впевненості або визнання важності співрозмовника. З іншого боку, уникання контакту очей може означати страх, незручність або недовіру.

Загалом, очі виступають важливим засобом невербальної комунікації, що доповнює словесне спілкування. Вони можуть передавати сильні емоції і відтворювати глибокі зв'язки між людьми.

Дивлячись на співрозмовника в очі, ми відображаємо свою зацікавленість в його словах і демонструємо повагу до нього. Водночас, недостатня кількість поглядів у бік співрозмовника може свідчити про недовіру або неприязнь. Також важливо зазначити, що занадто тривалий погляд в очі може бути сприйнято як акт нападу або загрозу.

Люди здавна знали, що поглядом можна позитивно або негативно вплинути на іншого. Наприклад, вираз «очі бігають» означає, що очі людини швидко рухаються, що може вказувати на нервовість, хвилювання або неспокій. «Очі випромінюють блискавки» може означати, що очі людини блискучі та наповнені енергією, асоціюючись з сильними емоціями чи ентузіазмом. «Затьмарені очі» можуть вказувати на сумнів, невпевненість або глибоке замислення. «Недобрі очі» можуть відтворювати враження негативного настрою, ворожості або злості.

Неприємно розмовляти з людиною, яка не дивиться на співрозмовника і постійно «відводить очі», оскільки взаємний погляд є важливим елементом комунікації. Він вказує на зацікавленість, увагу та встановлення зв'язку з іншою людиною. Коли співрозмовник не звертає погляд на вас або постійно відводить очі, це може створювати враження відсутності інтересу, відмови від спілкування або неприязні. Взаємний погляд може підсилити спілкування, покращити взаєморозуміння та засвідчити взаємну зацікавленість.

Спеціалісти з невербального спілкування вказують на те, що погляд може відігравати важливу роль у комунікації. Діловий погляд, коли людина дивиться на лоб трохи вище від очей співрозмовника, може сприйматися як прояв поваги, інтересу та впевненості. Цей тип погляду може використовуватися в професійних або офіційних ситуаціях.

Соціальний погляд, коли погляд фіксується нижче від рівня очей співрозмовника, може створювати більш розкутість та близькість у взаєминах. Цей тип погляду часто застосовується у неформальних розмовах або соціальних взаєминах.

Інтимний погляд, коли погляд спрямований нижче від підборіддя, може передавати особисту та приватну атмосферу. Використовується цей тип погляду, наприклад, у випадках близьких, довірчих розмовах або виявленні романтичного інтересу.

Для педагога дійсно важливо навчитися контролювати вираз та направленість своїх очей під час комунікації. Здатність утримувати діловий погляд, зберігати контакт зі співрозмовником та демонструвати відкритість може сприяти побудові авторитету, ефективної комунікації та створенню гармонійного взаємодії з учнями або колегами.

2. Другу систему невербальних засобів становить такесика.

Такесика використовується для позначення різних форм фізичного контакту і невербальної комунікації, таких як потиск руки, поплескування по плечах, поцілунок, посмішка та інші жести, що передають позитивні емоції, виявляють підтримку, привітність і сприяють спілкуванню. Ці невербальні засоби можуть бути використані для вираження приязного ставлення до іншої людини, підкреслення близькості або встановлення доброзичливого контакту.

Потиск руки дійсно може передавати певну інформацію про характер людини та відображати різні відчуття або ставлення. Сила, тривалість та спосіб потиску руки можуть відрізнятися в залежності від культурних традицій, особистих уподобань та контексту взаємодії.

Наприклад, міцний та енергійний потиск руки часто сприймається як ознака силової та рішучої особистості. Він може використовуватись у ділових ситуаціях або при першому знайомстві для вираження впевненості та авторитету. З іншого боку, в'ялий або ніжний потиск руки може вказувати на більш зворушливу та чутливу натуру.

Важливо враховувати культурні особливості та прийняті норми в різних країнах і ситуаціях. Наприклад, деякі країни мають традицію цілувати руку при зустрічі, що може бути сприйнятим як вираз поваги та формальності.

У загальному, потиск руки є важливим невербальним елементом спілкування, який може передавати різні сигнали про особистість та ставлення людини, але його тлумачення може змінюватися в залежності від контексту та культурних норм.

Про характер людини багато говорить потиск руки, який може бути міцним, в'ялим, ніжним, довгим та ін. Потиск руки повинен бути коротким і досить енергійним – це традиційно чоловічий засіб вітання. Ділові жінки теж нині вітаються у такий спосіб, хоча у деяких країнах їм при зустрічі цілують руку.

Посмішка є потужним засобом невербального спілкування і може відтворювати різні емоції та ставлення людини. Вона відіграє важливу роль у встановленні контакту зі співрозмовником та передачі доброзичливості.

Посмішка може мати різні варіації та відтворювати різні настрої, які можуть бути описані різними словами, які ви згадали: весела, граюча, сумна, чудова, крива, журлива, переможна та інші. Кожен вид посмішки може виражати певний емоційний стан або повідомляти про сприйняття ситуації.

Однак, важливо, щоб посмішка була адекватною до контексту та не викликала роздратування у співрозмовника. Наприклад, у деяких ситуаціях, де серйозність або піднесеність важлива, надмірно весела або недоречна посмішка може бути сприйнята як недоречна або несерйозна.

Важливо також враховувати культурні різноманітності в тлумаченні посмішок. У різних культурах можуть бути різні нюанси та правила, пов'язані з посмішками.

Загалом, посмішка має потужний вплив на спілкування та може передавати різноманітні емоції та ставлення. Важливо бути свідомим контексту та адекватності посмішки, щоб забезпечити ефективне та приємне спілкування зі співрозмовником.

3. Окрему систему становлять праксодика та екстралінгвістика.

Праксодика і екстралінгвістика є двома важливими складовими невербального спілкування. Вони вивчають не-мовні засоби спілкування, які доповнюють та розширюють мовленнєву комунікацію.

Праксодика вивчає комунікативні елементи, пов'язані з ритмом, інтонацією, темпом та мелодикою мовлення. Це означає, що вона аналізує елементи мовлення, які не передають прямого значення слів, але впливають на сприйняття повідомлення. Наприклад, використання ритмічного інтонаційного наголосу може вказувати на емоційний стан риторика або вказувати на важливі моменти в мовленні.

Екстралінгвістика досліджує невербальні елементи спілкування, які не включають мову, такі як жести, міміка, пози, контакт з очима, використання простору та інші невербальні сигнали. Ці невербальні засоби можуть передавати емоції, ставлення, наміри та іншу інформацію про співрозмовника, яка доповнює або може бути навіть сильнішою, ніж вербальне повідомлення.

Праксодика і екстралінгвістика допомагають розуміти та аналізувати невербальні елементи комунікації, які можуть мати значний вплив на сприйняття та розуміння повідомлення. Вони є важливими інструментами для вивчення та вдосконалення навичок спілкування і розуміння не-мовних сигналів, які передаються у процесі комунікації

А. Макаренко, видатний педагог, визнавав, що відчуває себе справжнім педагогом тільки в той момент, коли зміг передати одну й ту ж інструкцію двадцятьма різними інтонаціями. Це свідчить про велику вагу, яку він приділяв не лише словам, але й способу їх вимови, ритму, мелодії мовлення.

Існує також історія про італійського актора, який під час гастролей у Польщі виконав монолог. Актор прочитав числа від одного до ста італійською мовою, але з використанням різних інтонацій і жестів. Слухачам здалося, що це був монолог жахливого злочинця, який повністю розкався у своїх злочинах і щиро просив про вибачення. Через використання різних невербальних засобів, актор зумів передати емоційне навантаження повідомлення, і багатьом слухачам навіть на очах з'явилися сльози.

Ці історії показують, наскільки важливо вміти використовувати інтонацію, ритм, мелодію мовлення, а також невербальні засоби спілкування для передачі емоцій та створення потрібної атмосфери під час спілкування. Вміння контролювати свій голос, жести, погляд і посмішку є важливими для педагогів, які бажають створити ефективну та довірчу атмосферу комунікації зі своїми учнями.

Високий тембр голосу може стомлювати та дратувати слухачів, особливо при тривалому спілкуванні. Це може бути пов'язано з високою інтенсивністю звуків та викликати незручність або подразнення. Тому рекомендується підтримувати природний тембр голосу та регулювати його інтенсивність для комфортного сприйняття.

Також важливо звернути увагу на **темп мовлення**. Говорити дуже швидко може призвести до того, що слухачі не встигатимуть сприймати і обробляти інформацію. Занадто повільне мовлення може викликати нудьгу та втрату інтересу. Оптимальний темп мовлення зазвичай складає 100-120 слів на хвилину. Цей темп дозволяє слухачам комфортно сприймати та обробляти інформацію.

Важливо пам'ятати, що оптимальний темп мовлення може залежати від контексту та аудиторії. Наприклад, в деяких ситуаціях може бути доцільним трохи прискорити

темпи мовлення для збереження інтересу та динаміки розмови. Також слід бути свідомим про потреби та можливості аудиторії, наприклад, враховувати можливість сприйняття інформації людьми з різними рівнями когнітивних навичок чи мовленнєвими навичками.

Паузи в мовленні мають велике змістове навантаження. Вони дозволяють слухачам сприйняти, обробити та усвідомити інформацію, що була висловлена, а також збагнути емоційний відтінок того, що було сказано. Паузи можуть надати сили та виразності мовленню, підкреслити ключові моменти та створити ефектність у комунікації.

Цитата Цицерона «найсильніший крик – у мовчанні» вказує на силу, яку може мати пауза. Мовчання може бути досить вагомим комунікативним інструментом, оскільки воно привертає увагу та створює напруження, очікування на наступні слова або дії.

Проте, необхідно враховувати, що пауза може також виникати, коли людина не знає, що сказати або як відповісти в певній ситуації. Це може бути пов'язано з незручністю, недостатнім знанням теми або потребою обдумати відповідь. У таких випадках пауза може бути свідченням невпевненості або потреби у часі для збирання думок.

Паузи в мовленні є важливими комунікативними засобами, які можуть надавати сили та ефектності мовленню. Вони дозволяють слухачам сприйняти і усвідомити інформацію, а також створюють можливість для роздумів, очікування та емоційного впливу.

4. Особливою серед невербальних засобів є проксемика, або система організації простору і часу спілкування.

Проксемика включає в себе такі елементи:

Особистий простір. Це зона навколо людини, де вона відчуває свою особисту територію. Відстань може варіюватися в залежності від культурних, соціальних та індивідуальних факторів. Наприклад, існує інтимна зона (до 45 см.), особиста зона (45 см. – 1,2 м.), соціальна зона (1,2 м. – 3,6 м.) та публічна зона (понад 3,6 м.).

Напрямок та орієнтація. Це те, як люди розташовуються один відносно одного у просторі. Наприклад, обличчя може бути спрямоване безпосередньо до співрозмовника, або звернене в бік або відвернуте.

Контакт очима. Це використання погляду і зіниць під час спілкування. Він може передавати повагу, інтерес, домінування або незручність. Культурні норми визначають, як часто і як тривало треба утримувати очний контакт.

Розміщення об'єктів. Це спосіб, яким люди розміщують предмети навколо себе для створення комфортної або виразної атмосфери. Наприклад, розташування меблів у кімнаті або облаштування робочого місця.

Проксемика також може використовуватися для вираження статусу, домінування або підкорення. Наприклад, людина з вищим статусом може займати більш привілейоване місце у просторі або триматися ближче до центру уваги.

Усвідомлення та розуміння проксемики може бути корисним у педагогічній практиці, оскільки вона допомагає встановити комфортну і ефективну комунікацію з учнями та колегами.

Зони дистанції у спілкуванні, також відомі як зони проксемики, розроблені Едвардом Холлом, відображають рівень фізичного контакту, який сприймається як комфортний у різних ситуаціях і залежить від ступеня близькості та відношень між людьми. Основні зони дистанції включають:

1. Інтимна зона. Це найближча до нас зона, яка зазвичай охоплює простір від 0 до 45 сантиметрів. Вона використовується для найінтимнішого фізичного контакту, такого як поцілунки, обійми або привітання між партнерами у відносинах близькості.

2. Особиста зона. Ця зона розташовується від 45 сантиметрів до 1.2 метра. Вона використовується у більш особистих ситуаціях, наприклад, під час розмови з друзями чи родичами. Вона дозволяє трохи більший фізичний контакт і комфортну близькість.

3. Соціальна зона. Ця зона розташовується від 1.2 до 3.6 метра. Вона характеризується меншим рівнем особистого контакту і використовується у формальних або бізнесових ситуаціях, де збереження певного ступеня особистої простору є важливим.

4. Публічна зона. Ця зона починається з 3.6 метрів і далі. Вона використовується у великих групових ситуаціях, де особистий контакт між окремими особами не потрібен. Прикладами можуть бути публічні промови, конференції або виступи, де люди знаходяться на значній відстані один від одного.

Важливо враховувати, що інтерпретація зон дистанції може варіюватися в різних культурах і залежати від особистих вподобань та контекстуальних факторів. Деякі культури можуть мати більшу нахил до ближчого фізичного контакту, тоді як інші можуть ставити більший акцент на особисту чи соціальну зону.

Знання про зони дистанції може бути корисним при встановленні і підтриманні ефективного комунікаційного контакту. Розуміння комфортних меж простору може допомогти уникнути незручностей і конфліктів у спілкуванні. Наприклад, порушення інтимної зони без відповідної згоди може бути сприйнятим як порушення особистого простору та викликати дискомфорт.

Проксеміка включає також інші аспекти, такі як орієнтація тіла, використання жестів та міміки, розташування у просторі. Всі ці невербальні елементи взаємодіють між собою, утворюючи комплексну систему комунікації.

Знання про проксеміку та вміння використовувати її елементи можуть допомогти встановити гармонійні і ефективні взаємини з іншими людьми, розуміти їхні невербальні сигнали та підтримувати взаєморозуміння.

Невербальне спілкування є невід'ємною складовою комунікації між людьми. Воно включає в себе широкий спектр невербальних елементів, таких як жести, міміка, пози тіла, вирази обличчя, тон голосу, контакт очима, проксеміка та інші засоби вираження, які використовуються для передачі інформації та вираження почуттів, настрою і намірів.

Відмінності невербального спілкування від мовного полягають у тому, що воно передає інформацію без використання словесного зв'язку. Використання різноманітних невербальних засобів дозволяє людям виражати свої думки, почуття та ідеї, а також сприймати інформацію від інших людей.

Невербальне спілкування має велике значення, оскільки часто воно передає багато важливої інформації, яку мовні засоби можуть не виразити або неоднозначно передати. Наприклад, жести та міміка можуть допомогти виразити емоції, настрої або наміри, а контакт очима може показати зацікавленість, довіру або невпевненість.

Успішне сприйняття та використання невербального спілкування може покращити якість комунікації, допомогти уникнути недорозумінь та конфліктів, підсилити взаємодію та сприяти побудові гармонійних стосунків з іншими людьми.

До засобів невербальної комунікації відносяться наступні:
--

1. Тілесний контакт , який виявляється в різних формах – рукоштовкання, підштовхування, поплескування, погладжування і таке інше.
--

<p>2. <i>Дистанція між співрозмовниками.</i> Відстань між учасниками ділового спілкування свідчить про його формальність або неформальність, про відношення партнерів один до одного, про ступінь зацікавленості в розмові.</p>
<p>3. <i>Орієнтація</i>, тобто положення людей, які стоять або сидять, по відношенню один до одного. Орієнтація може змінюватися в залежності від ситуації та свідчити про ступінь суперництва або співпраці.</p>
<p>4. <i>Зовнішній вигляд.</i> Основна мета – повідомлення про себе. Через імідж ділові партнери інформують оточуючих про свій соціальний статус, види діяльності, самооцінку і т.ін.</p>
<p>5. <i>Поза тіла.</i> Поза тіла зазвичай вказує на ті або інші міжособистісні відношення, на соціальний статус партнерів. Вона може змінюватися в залежності від настрою та емоційного стану людини. Однак при інтерпретації необхідно враховувати культурний потенціал людини та загальноприйняті етикетні умовності, яких слід дотримуватися в тих або інших конкретних ситуаціях.</p>
<p>6. <i>Кивок головою</i> використовується для схвалення або підтвердження чогось, а також як сигнал, який дає партнеру основу для вступу в діалог.</p>
<p>7. <i>Вираз обличчя (міміка)</i> дає можливість для широкої інтерпретації приховування або демонстрації емоцій, допомагає зрозуміти інформацію, яку передають за допомогою мовлення, вказує на ставлення до когось або чогось.</p>
<p>8. <i>Жес</i> можуть бути не досить виразливими, наприклад, рухи голови або тіла, але використовуються разом з мовленням для того, щоб щось виділити в ньому, підкреслити, а іноді й замінити його.</p>
<p>9. <i>Погляд</i> дозволяє зчитувати найрізноманітніші сигнали: від прояву інтересу до когось або чогось до демонстрації абсолютного ігнорування. Вираз очей перебуває в тісному зв'язку з мовною комунікацією.</p>
<p>10. <i>Паравербальні та екстравербальні сигнали.</i> Значення висловлювання може змінюватися в залежності від того, яка інтонація, ритм були використані для його передачі. Мовні відтінки впливають на значення висловлювання, сигналізують про емоції, стан людини, його впевненість або сором'язливість.</p>

Але слід пам'ятати, що реакція співрозмовника може бути викликана різними факторами, які ви перерахували. Кожна людина має свої індивідуальні особливості, які впливають на сприйняття невербального спілкування. Ось деякі з факторів, що можуть вплинути на реакцію співрозмовника:

1. *Стать, анатомічні особливості і тип.* Існують загальні розбіжності у вираженні невербальних елементів між чоловіками та жінками, а також в залежності від фізичних характеристик та типу особистості.

2. *Ступінь інтроверсії або екстраверсії.* Люди з різними типами особистості можуть сприймати та виражати невербальні сигнали по-різному.

3. *Потреби.* Фізичні, психологічні та духовні потреби співрозмовника можуть вплинути на сприйняття та відповідь на невербальні засоби спілкування.

4. *Рухливість.* Рівень рухливості співрозмовника може вплинути на його невербальні вирази, такі як жести та пози тіла.

5. *Національні особливості.* Різні культури можуть мати відмінності у сприйнятті та вираженні невербальних засобів спілкування.

6. *Рівень культури та вихованості.* Люди з різним рівнем культури та вихованості можуть мати різну свідомість та реагувати на невербальні сигнали по-різному.

7. *Місце проведення розмови.* Ситуація та оточення, де відбувається спілкування, можуть впливати на сприйняття та вираження невербальних засобів.

Оволодіння навичками невербального спілкування може бути важливим для досягнення успіху у взаємодії з іншими людьми. Це допоможе вам краще розуміти співрозмовників, читати їх настрій та інтенції, а також ефективніше висловлювати свої думки і почуття.

Аналогія з читанням людини є досить точною. Кожна людина є унікальною і має свої особливості в невербальному спілкуванні. Спостерігаючи та аналізуючи їх мову тіла, жести, вираз обличчя та інші невербальні сигнали, ви можете зрозуміти багато про їхній стан, настрій та почуття. Це надає вам перевагу у взаємодії з ними.

Оволодіння навичками невербального спілкування вимагає практики і уваги до деталей. Варто спостерігати за реакціями і відгуками інших людей на ваші невербальні сигнали, щоб розуміти, як вони сприймають вас. Також важливо враховувати контекст та культурні особливості, оскільки невербальні засоби спілкування можуть мати різне тлумачення в різних соціокультурних середовищах.

Отже, розвиваючи свої навички невербального спілкування, ви зможете стати більш ефективним співрозмовником, збагатити свої взаємини з іншими людьми і досягти кращих результатів у вашій комунікації.

2. Зовнішній вигляд оратора

Зовнішній вигляд оратора впливає на сприйняття та ефективність його мовлення. Одяг, постава, жести та загальний вигляд можуть впливати на сприйняття публікою, створюючи певний перший враження. Ось деякі аспекти зовнішнього вигляду, які варто враховувати як оратору:

Одяг. Відповідний одяг залежить від контексту та аудиторії, перед якою виступає оратор. Важливо підібрати стильний, але адекватний одяг, який відповідає вимогам події та допомагає створити професійний образ.

Постава. Оратор повинен триматися прямо, з відкритою грудьми і плечима, що надає впевненості та авторитету. Правильна постава сприяє легкості дихання та голосовому контролю.

Вираз обличчя. Емоційно виразне обличчя допомагає передати почуття та підкреслити сутність мовлення. Правильний вираз обличчя може створити зв'язок з аудиторією і зробити мовлення більш привабливим та вразливим.

Зовнішній вигляд. Доглянутий зовнішній вигляд, чистість, доглянутість за волоссям, нігтями і шкірою створюють професійне враження і свідчать про повагу до аудиторії.

Комунікативність. Жести, міміка та рухи можуть підкреслювати слова та зміст мовлення. Важливо використовувати їх з міркуванням і відповідати ситуації, надаючи додаткової сили та емоційності вашому виступу.

Перше враження, яке оратор справляє на аудиторію, має велике значення і може впливати на сприйняття його мовлення та повідомлення. Оратор має лише кілька секунд, щоб зацікавити, вразити та залучити увагу слухачів.

Зовнішній вигляд, який включає одяг, поставу, міміку та жести, грає важливу роль у формуванні першого враження. Чистий і доглянутий зовнішній вигляд свідчить про професіоналізм та повагу до аудиторії. Правильна постава і вираз обличчя передають впевненість і авторитет оратора.

Поведінка оратора також має велике значення. Це може включати спосіб руху до місця виступу, рухи під час мовлення та загальний стиль комунікації. Впевнена хода, зібрана постава і виразні жестикуляції можуть допомогти створити позитивне враження і підкреслити повідомлення оратора.

Оратор повинен бути свідомим свого зовнішнього вигляду та поведінки, оскільки це впливає на сприйняття та реакцію аудиторії. Ретельна підготовка до виступу, яка включає не тільки змістовність мовлення, але й увагу до деталей зовнішнього вигляду, допоможе зробити перше враження сильним та позитивним.

Зовнішній вигляд є важливим аспектом створення позитивного першого враження. Оратор повинен звернути увагу на свій зовнішній вигляд, який включає одяг, зачіску, поставу, доглянутість та загальний стиль. **Одяг** повинен бути відповідним ситуації і культурним нормам, а також відображати професіоналізм та довіру. Зачіска та постава повинні виражати впевненість і рішучість оратора. Доглянутість і загальний стиль допомагають створити враження організованої і дисциплінованої особистості.

Крім зовнішнього вигляду, імідж оратора також включає образ думок, стиль висловлювання та манеру поведінки. Оратор повинен проявляти компетентність і експертність у своїй галузі, висловлюватися зрозуміло та впевнено, використовуючи аргументи й приклади. Стиль висловлювання повинен бути приступним і природним, а не надмірно формальним або штучним. Манера поведінки оратора повинна відповідати ситуації: вона може бути енергійною і динамічною для мотиваційного виступу або збалансованою і спокійною для наукової презентації.

Особиста чарівність також важлива для створення позитивного іміджу. Це означає, що оратор повинен мати здатність встановлювати зв'язок з аудиторією, бути сприйнятливим до їхніх емоцій і реакцій, використовувати гумор та жестикуляцію, щоб підтримувати інтерес і взаємодію зі слухачами. Важливо виявляти інтерес до аудиторії

Зовнішність та імідж грають важливу роль у виступах та спілкуванні. Іміджмейкери і стилісти можуть надати цінну допомогу в створенні вигляду, який відповідає меті та аудиторії виступу.

Зачіска, охайність рук та нігтів, макіяж, стан взуття та одягу – це елементи, які варто враховувати для підсилення професіоналізму та довіри. Вони допомагають створити позитивне перше враження та впливають на сприйняття вашого повідомлення аудиторією. Одяг та зовнішній вигляд повинні бути відповідними контексту та цілі виступу.

Важливо зазначити, що зовнішність повинна підтримувати вашу внутрішню сутність та особистість. Вона має бути автентичною та відображати вашу індивідуальність. Крім того, самовпевненість, позитивна енергія та вміння встановлювати зв'язок з аудиторією також грають важливу роль у створенні іміджу та впливі на слухачів.

Мова одягу та кольорів має важливе значення для оратора. Одяг повинен бути вибраний таким чином, щоб підкреслити професіоналізм та довіру оратора, а також допомогти зосередитись аудиторії на промові.

Діловий одяг є відмінним вибором для публічних виступів, особливо для чоловіків і жінок. Класичні костюми сірого або синього кольору є дискретними і професійними. Вони допоможуть створити формальний, але приємний вигляд, який не відвертає увагу слухачів від змісту промови. Варто уникати яскравих насичених кольорів, а також надмірно модних або витриманих компонентів одягу, які можуть відволікати слухачів або створювати враження непрофесіоналізму.

Також важливо звернути увагу на мову кольорів. Кольори можуть впливати на емоційний стан та сприйняття аудиторії. Наприклад, використання нейтральних кольорів, які символізують стабільність та довіру, може підкреслити серйозність та об'єктивність оратора. За своєю природою, насичені яскраві кольори можуть викликати більше емоцій та вражень, тому їх варто використовувати обережно і з урахуванням контексту та цілей виступу.

Загалом, вибір ділового одягу та обережне використання кольорів допоможуть оратору створити професійний імідж, зосередити увагу слухачів на змісті промови та підвищити довіру та ефективність комунікації.

Невербальні сигнали, що надсилаються слухачами, є важливими для оратора. Вони можуть допомогти оцінити реакцію аудиторії на промову та встановити ефективну комунікацію з нею.

Першим сигналом є розслаблення слухачів. Якщо людина приймає думку оратора або почувається переконаною, вона часто розслабляється. Це може виявлятися в зниженні напруги м'язів, більш розслабленій поставі або виразі обличчя.

Другим сигналом є наближення слухачів до оратора. Якщо людям вдалося вплинути на аудиторію, вони можуть навмисно або навіть невідомо для себе схилитися ближче до оратора. Це може свідчити про їхню зацікавленість та сприйняття ідеї, що висловлюється.

Третій сигнал – підтримка візуального контакту. Якщо слухачі підтримують візуальний контакт з оратором, це може свідчити про їхню зацікавленість і активну увагу. Вони можуть зберігати око на ораторі, підтримувати очний контакт або навіть виявляти позитивні реакції на його слова, наприклад, усмішки або підтверджувальні рухи головою.

Враховуючи ці невербальні сигнали аудиторії, оратор може оцінити ефективність своєї комунікації та адаптувати свій підхід для кращого сприйняття слухачами. Вони є важливою складовою успішної публічної промови та можуть допомогти оратору досягти більшої впевненості і впливу на аудиторію.

Зовнішній вигляд не є єдиним фактором, який визначає привабливість оратора та його здатність привернути увагу аудиторії. Існує багато інших аспектів, які можуть зробити промову привабливою та цікавою для слухачів.

Наприклад, ритм і мелодійність виступу, використання риторичних прийомів та вміння створювати емоційне зв'язок з аудиторією. Голосова модуляція, використання пауз та акцентів, зміна темпу та інтонування можуть створити потрібну атмосферу та збудити інтерес у слухачів.

Також важливою є вміння оратора використовувати жести та міміку для підкреслення своїх ідей. Виразне обличчя, відповідні рухи рук і тіла можуть підкреслити важливі моменти промови та збільшити її ефективність.

Крім того, саме вміння оратора впливати на емоційний стан слухачів, створювати спільне сприйняття та викликати інтерес до теми є важливими для залучення уваги аудиторії.

Хоча зовнішній вигляд може мати своє значення, успіх оратора виступає залежить від комплексу факторів, включаючи його комунікативні навички, емоційну зв'язок з аудиторією та вміння створювати цікаві та переконливі виступи.

У світському красномовстві ораторам іноді потрібно використовувати деякі прийоми, щоб привернути увагу і створити певний образ. Однак, як ви зазначили, важливо дотримуватися міри і уникати ексцесів.

Зовнішній вигляд, рухи, постава та жестикуляція оратора дійсно мають значення у формуванні враження про нього. Перед тим, як висловити перше слово, люди вже усвідомлюють певні деталі і створюють суб'єктивне враження про оратора. Тому важливо звернути увагу на своє зовнішнє представлення і забезпечити відповідну поставу, жестикуляцію та вираз обличчя, щоб створити позитивне враження.

Проте, це не означає, що оратор повинен намагатися бути незвичайним або екстравагантним. Натомість, варто обирати такий зовнішній образ, який відповідає контексту та аудиторії, з якою він спілкується. Збалансованість, акуратність та

професіоналізм у вигляді, поведінці та стилі виступу можуть бути більш ефективними взагалі.

Отже, важливо мати на увазі, що зовнішній вигляд та невербальні елементи грають свою роль у формуванні враження про оратора, але вони повинні бути в гармонії з контекстом та професійним стилем виступу.

3. Вимоги до невербальних засобів спілкування оратора

Рухи тіла, включаючи жести, є зовнішніми проявами нашого мисленнєвого та емоційного стану. Вони відображають нашу індивідуальність і можуть впливати на сприйняття інших людей.

Жести можуть виконувати різні функції під час виступу оратора. Вони можуть слугувати для підкреслення важливих моментів, підтримки мовлення, встановлення контакту з аудиторією та вираження емоційного зв'язку. Крім того, жести можуть допомогти у зрозумінні та запам'ятовуванні інформації.

Важливо використовувати жести відповідно до контексту та аудиторії. Вони повинні бути відповідні типу виступу, його цілям та жанру. Також слід звертати увагу на свою невербальну взаємодію з аудиторією, реагувати на їхні невербальні сигнали та пристосовувати жести відповідно до отриманої зворотної зв'язку.

Усе це допомагає підкреслити індивідуальність оратора, передати його повідомлення ефективно та залучити увагу аудиторії.

Жест – це рух тіла, спрямований на передачу певного повідомлення або вираження емоційного стану. Вони є важливою складовою невербальної комунікації і можуть мати сильний вплив на сприйняття та розуміння повідомлення.

Залежно від функціональних особливостей розрізняють такі види жестів:

Механічні жести – це рухи тіла, які виконуються автоматично без пов'язання з повідомленням або емоційним станом мовця. Ці жести можуть виникати через звичку, нервову напругу, незручність або нервовий стан оратора.

Механічні жести можуть включати такі рухи, як повторне погладжування волосся, штовхання оправ окулярів, перебирання пальцями по одязі, скручування або розгортання рук і т. д. Ці рухи можуть бути навіть непомітними для самого оратора, але спостерігачі можуть їх помічати.

Механічні жести можуть впливати на сприйняття аудиторією. Вони можуть вважатися ознакою нервозності або неуважності, що може вплинути на довіру до оратора та ефективність комунікації. Занадто багато механічних жестів можуть також відволікати увагу аудиторії від змісту мовлення.

Указівні жести – це рухи тіла, які використовуються для вказівки або позначення об'єктів, напрямку, місця тощо під час комунікації. Ці жести використовуються, щоб передати інформацію або підкреслити певні елементи мовлення.

Найпоширеніші указівні жести включають:

1. Показування пальцем, оратор може показувати в напрямку об'єкта або місця, на яке він посилається або які хоче підкреслити.
2. Рухи рукою, це можуть бути рухи вгору-вниз, вперед-назад або в бік, щоб показати напрямок або розмір об'єкта.
3. Жести рукою, оратор може виконувати жести, які імітують дії або форму об'єкта для більш детального передавання інформації.
4. Використання наочності, оратор може використовувати предмети, такі як мапи, схеми, діаграми тощо, для унаочнення інформації.

Указівні жести можуть допомогти оратору в більш ефективному спілкуванні з аудиторією, зрозумілому передачі інформації та підкресленні ключових моментів. Вони можуть покращити увагу та сприйняття слухачів. Проте, важливо використовувати

указівні жести обережно і в міру потреби, уникати надмірного або неконтрольованого використання, щоб не створювати відчуття агресії або незручності у співрозмовника.

Описові жести – це рухи тіла, які використовуються для ілюстрації або передачі інформації про об'єкти, події, процеси або стани під час мовлення. Ці жести використовуються для визначення розмірів, форми, рухів, взаємовідношень тощо.

Описові жести можуть включати такі рухи:

1. Рухи руками, оратор може виконувати рухи руками, щоб показати форму або розмір об'єкта. Наприклад, великі рухи руками в бік можуть вказувати на ширину, висоту або довжину чогось.

2. Рухи пальцями, оратор може використовувати певні жести пальцями, щоб показати розмір або деталізованість об'єкта.

3. Рухи всього тіла, оратор може виконувати рухи всього тіла, включаючи нахил, повороти, прогинання, щоб передати рухи або стани об'єктів.

Описові жести можуть допомогти визначити контекст, наглядно передати інформацію та зробити мовлення більш живим та зрозумілим для аудиторії. Вони можуть підсилити враження від промови і зробити її більш запам'ятовуваною. Проте, важливо використовувати описові жести в міру потреби та адекватно контексту, уникати надмірної експресії або неузгодженості між словесними повідомленнями та жестами. Контрольоване використання описових жестів може допомогти покращити ефективність комунікації і залучити увагу слухачів (вимовив «кавун» – і описав рукою коло).

Емоційні жести – це рухи тіла, які виражають емоційний стан, настрій або почуття оратора під час мовлення. Ці жести використовуються для передачі інформації про емоції, підсилення емоційного зв'язку з аудиторією та підкреслення важливих емоційних моментів промови.

Емоційні жести можуть включати такі рухи:

1. Радість – усмішка, підняті руки, витягнуті пальці, підскоки або рухи, що символізують радісність або ентузіазм.

2. Смуток – опущені плечі, зімкнуті руки, покладені на серце, повільні рухи, що виражають сум або прикрість.

3. Злість – стиснуті кулаки, зведені брови, різкі рухи, які показують обурення або роздратування.

4. Страх – руки, що прикривають обличчя або голову, відступаючі кроки, опущені плечі, що демонструють страх або невпевненість.

Емоційні жести можуть бути сильним інструментом для спілкування і передачі емоційних повідомлень. Вони можуть допомогти створити зв'язок з аудиторією, підсилити емоційно ситуацію та зробити промову більш виразною та привабливою. Однак важливо використовувати емоційні жести обережно, уникаючи надмірної театралізованості або неприродного вираження емоцій. Це допоможе зберегти довіру аудиторії та підсилити ефективність комунікації.

Ритмічні жести – це рухи тіла, які відбуваються у відповідності до ритму або темпу мовлення оратора. Вони слугують для підсилення впливу мовлення, створення гармонії між словами і рухами, а також для підтримки ритму й енергії виступу.

Ритмічні жести можуть включати такі рухи:

1. Рухи рук – м'які, плавні рухи рук, що відповідають ритму мовлення, наприклад, ритмічне підняття рук вгору або в сторони, рухи у такт мовленню.

2. Рухи тіла – плавні рухи тіла, що супроводжують мовлення, наприклад, легкі похили тіла вперед або назад, рухи плечима або стегнами, що відтворюють ритмічні акценти.

3. Рухи ногами – ритмічні кроки або прогулянки по сцені, що додають енергії і ритму виступу.

Ритмічні жести допомагають зберегти увагу аудиторії, підсилюють ефект мовлення і роблять виступ більш динамічним і захоплюючим. Вони також можуть допомогти оратору керувати темпом, фокусом та емоційним станом аудиторії. Проте важливо використовувати ритмічні жести з усвідомленістю і гармонією, уникаючи надмірної агресивності або несумісності зі змістом виступу. Це допоможе створити позитивне враження і досягти максимального впливу на аудиторію.

Наслідувальні жести використовуються оратором для наслідування або відтворення рухів та жестів своїх співрозмовників або членів аудиторії. Вони дозволяють підсилити емпатію, побудувати зв'язок та взаєморозуміння зі слухачами, а також зробити виступ більш привабливим і залучити увагу аудиторії.

Наслідувальні жести можуть включати такі рухи:

1. Наслідування рухів рук – оратор може повторювати певні рухи рук своїх слухачів, наприклад, підняття рук, розкриття долонь або рухи жестами. Це допомагає створити відчуття спільності і злагоди між оратором і аудиторією.

2. Наслідування постави тіла – оратор може підлаштовувати свою поставу під поставу слухачів, наприклад, нахилившись уперед або назад. Це допомагає створити враження взаємної згоди та розуміння.

3. Наслідування міміки – оратор може копіювати міміку слухачів, відтворюючи їхні вирази обличчя та емоційні відгуки. Це допомагає показати співчуття, емоційну зближеність та активне слухання.

Використання наслідувальних жестів дозволяє оратору встановити зв'язок з аудиторією, створити спільну мову тіла і підтримати взаєморозуміння.

Символічні жести – це рухи тіла, які мають конкретне значення або символіку, що передається аудиторії через візуальний спосіб. Вони використовуються оратором для підкреслення або підсилення певних ідей, понять або емоцій, що висловлюються в промові.

Деякі приклади символічних жестів включають:

1. Підняті руки зі з'єднаними долонями, що символізують об'єднання, згоду або привітання.

2. Жест «ок» з дотиком пальців, що використовується для позитивного підкреслення або підтвердження.

3. Жест руху вгору, що вказує на прогрес, досягнення або покращення.

4. Жест «серце» зі зведеними вказівним і великим пальцями, що символізує любов, співчуття або підтримку.

5. Розгорнуті руки в сторони, що виражають відкритість, готовність до спілкування або прийняття.

Символічні жести можуть мати сильний ефект на аудиторію, оскільки вони сприймаються як мова тіла, що виражає певні ідеї або значення. Вони допомагають оратору встановити емоційний зв'язок зі слухачами та зробити свою промову більш запам'ятовуваною і впливовою. Проте важливо використовувати символічні жести відповідно до контексту та культурних норм, щоб уникнути можливого нерозуміння або сприйняття неправильної символіки.

Захисні жести – це рухи тіла, які використовуються людьми для вираження оборонного або захисного стану, як правило, у відповідь на почуття загрози або незручності. Ці жести можуть включати згорнуті пози, складені руки.

Деякі приклади захисних жестів включають:

1. Складені руки на грудях або перед собою, що може вказувати на захисну бар'єрну позицію.

2. Схрещені ноги або нога перед ногою, можуть указувати на відсутність комфорту або бажання відділитися від оточуючих.

3. Опущені плечі або втягнута голова, можуть вказувати на страх.

Захисні жести можуть бути підсвідомими реакціями на стресові ситуації або обставини. Вони можуть відображати внутрішній диспозиційний стан людини і відображати її бажання захистити себе або зберегти особистий простір. У контексті публічних виступів або презентацій захисні жести можуть відігравати роль бар'єру між оратором і аудиторією, ускладнюючи ефективну комунікацію та зв'язок.

Оратору, важливо бути свідомим своїх жестів і позицій тіла, включаючи захисні жести. Якщо ви помічаєте, що використовуєте захисні жести під час виступу, варто звернути на це увагу і спробувати знайти способи знизити напруження і відкрити свою позицію.

Національні жести – це рухи тіла, які використовуються у певній культурі або нації та мають особливу символіку або значення, пов'язані з їхніми традиціями, звичаями та способом спілкування.

Кожна культура може мати свої власні національні жести, які передають особливі значення і повідомлення. Ці жести можуть використовуватися для вираження вітання, прояву поваги, вираження емоцій, підсилення комунікації або відтворення певних традиційних обрядів.

Наприклад, деякі національні жести включають:

1. Махання рукою або уклін як знак привітання або прояву поваги.
2. Зчеплені руки перед собою або покладені на серце як символ вірності або присяги.
3. Витягнена рука з вказівним пальцем вгору або вниз для позначення погодження або відмови.
4. Обмахування руками або виконання певних рухів танцю під час святкування традиційних подій.

Важливо пам'ятати, що значення та інтерпретація національних жестів можуть відрізнитися в залежності від культури і контексту. Перед використанням національних жестів в публічному виступі, особливо в міжнародному контексті, рекомендується ознайомитися з культурними нормами та використовувати їх з повагою до культурних традицій і чутливістю до аудиторії.

Мова тіла.

Термін «мова тіла» відноситься до невербальних засобів комунікації, що передають повідомлення іншій особі за допомогою поз, жестів, міміки, руху очей та інших невербальних знаків. Мова тіла може виражати емоції, настрій, ставлення, мотивацію та інші аспекти комунікації, які можуть бути як свідомими, так і неусвідомленими.

Деякі інтерв'юери та співрозмовники приділяють велику увагу мові тіла, вважаючи її важливим джерелом інформації. Мова тіла може передавати підтекст, емоції та інші сигнали, які не завжди виражаються словами. Вона може допомогти виявити справжні почуття та інтенції людини.

Спостереження за мовою тіла може дати інтерв'юерам додаткові відомості, які допоможуть утворити більш повну картину про співрозмовника. Наприклад, схилення вперед та зацікавленість в позі можуть свідчити про зацікавленість та активну участь, тоді як віддалення та закрита пози можуть вказувати на незадоволення або недовіру.

Проте варто пам'ятати, що мова тіла має свої обмеження та інтерпретаційні нюанси. Жоден жест або вираз обличчя не можуть бути абсолютно однозначними і

точними індикаторами стану чи намірів людини. Вони повинні бути розглянуті в контексті загальної комунікації та інших факторів.

Хоча мова тіла може бути цінним джерелом інформації, важливо підходити до неї з обережністю і не зводити всю комунікацію тільки до спостережень за невербальними знаками. Взаємодія зі співрозмовником повинна бути комплексною, включати як вербальну, так і невербальну комунікацію для отримання більш повного розуміння.

Намагатися свідомо контролювати кожен рух тіла під час спілкування може бути неефективним і неприродним. Це особливо стосується складних і складних жестів, які вимагають певної вправності та навичок. Якщо ви не впевнені у своїх знаннях і не маєте достатнього досвіду, то спроби навмисно контролювати мову тіла можуть виглядати неприродними та створювати незручність.

Замість цього, краще зосередитися на деяких основних аспектах мови тіла, які можуть мати сильний вплив на співрозмовника. Наприклад, слід уникати небажаних сигналів, таких як перехрещені руки, погляд униз або вбік, надмірна жестикуляція, нервові тремтіння тощо. Зверніть увагу на свою позу, ставлення і міміку. Дотримуйтеся відкритої пози, зберітьс я і зберітьс я перед початком розмови, підтримуйте контакт з очима та покажіть інтерес до співрозмовника шляхом слухання і реагування на його слова.

Важливо також бути свідомим свого спілкування та здатного відчитувати реакції співрозмовника. Якщо ви помічаєте негативний відгук або незручність через певні жести, ви можете змінити свою поведінку або жестикуляцію, щоб уникнути непотрібних сигналів.

Найважливіше - бути відкритим, сприйнятливим і уважним до потреб та реакцій вашого співрозмовника.

Розуміння певних жестів та невербальних сигналів може дати додаткову інформацію про стан і наміри людини. Ось кілька прикладів та їх можливі інтерпретації:

Схрещені на грудях руки можуть вказувати на невпевненість або бажання захистити себе від співрозмовника.

Уникнення погляду співрозмовника може свідчити про страх, неправдивість або незручність.

Поспішні і наполегливі кивки головою можуть сигналізувати про нетерпіння або бажання закінчити розмову. Зазвичай кивок головою є позитивним знаком погодження.

Напруга м'язів обличчя, зокрема губ, може вказувати на нервовість або глибоке образу. Стежте за тим, чи не напружені м'язи вашого обличчя, і спробуйте розслабити їх, якщо необхідно.

Варто зазначити, що ці інтерпретації можуть бути показниками загальних тенденцій, але не завжди точно відображають індивідуальні нюанси і контекст комунікації. Кожна людина унікальна, тому важливо враховувати інші аспекти комунікації та збирати комплексну інформацію, щоб отримати більш повне розуміння співрозмовника.

Міміка є важливим елементом невербальної комунікації і доповнює мовлення. Міміка обличчя дозволяє передавати широкий спектр емоцій і переживань, які можуть бути важливими для повного розуміння співрозмовника. Вона допомагає надати словам глибину, інтенсивність та виразність.

Міміка обличчя відображає не лише явні емоції, але й тонкі нюанси стану людини. Вона може виражати радість, смуток, здивування, обурення, зацікавленість, незгоду та багато інших почуттів. Завдяки міміці ми можемо розпізнати настрій та інтенції співрозмовника, а також показати свої емоції без вживання слів.

Важливо зазначити, що міміка може бути культурно залежною і варіюватися в різних культурах. Тому важливо бути свідомим цих різниць та брати до уваги контекст і культурні особливості при сприйнятті міміки співрозмовника.

Загалом, міміка обличчя відіграє важливу роль у сприйнятті та передачі емоційної та психологічної інформації. Вивчення міміки та уміння розуміти її сигнали може покращити навички міжособистої комунікації та допомогти збагатити взаєморозуміння з іншими людьми.

Міміка в повсякденному спонтанному мовленні відбувається переважно мимовільно і без свідомого контролю. Вона є природним виразом емоційного стану людини і відображає її настрої, переживання та реакції на події.

Міміка обличчя дійсно має безумовно-рефлекторний механізм, що означає, що вона виникає спонтанно і без свідомого контролю. Це дозволяє їй бути автентичним виразом емоцій і відображати їх інтуїтивно і непримусово.

Важливо зазначити, що міміка може бути різноманітною і інтерпретація її сигналів може варіюватися в залежності від культурних контекстів та індивідуальних особливостей. Однак, в більшості випадків, люди спонтанно розуміють основні емоційні вирази міміки та їх загальне значення без необхідності свідомого аналізу.

Міміка обличчя взаємодіє з іншими елементами мови тіла, такими як жести, постава та рухи, що доповнює і підсилює сприйняття та передачу емоційного стану людини.

Загалом, міміка обличчя є важливим інструментом комунікації, який доповнює словесне вираження і передає емоційний вимір спілкування. Вона дозволяє людям порозумітися на більш глибокому рівні та створює сприятливе середовище для емоційного зв'язку.

Мімічні рухи та їх поєднання грають важливу роль у виразності оратора та сприйнятті комунікації. Велика кількість різноманітних мімічних рухів, які вчені нараховують більше 20 000, дозволяють оратору виразити свої емоційні стани, ставлення до слухачів, їх відповідей, учинків та проявити інтерес, розуміння або байдужість.

Рухлива міміка, що включає широкий спектр виразних рухів обличчя, свідчить про жвавість, швидку зміну вражень та внутрішніх переживань. Вона може вказувати на легку збудливість від зовнішніх подразників і динамічний спосіб сприйняття оточуючого світу.

З іншого боку, малорухлива міміка асоціюється зі спокоєм і надійністю. Вона може відображати зосередженість, стійкість і внутрішню стабільність. Малорухливість міміки може вказувати на збереження контролю емоцій та вираження впевненості.

Використання різноманітних мімічних рухів дозволяє оратору більш точно виразити свої думки, почуття і наміри, створюючи багатогранний образ та емоційний контекст для сприйняття аудиторії. Міміка є потужним засобом комунікації, який доповнює словесне висловлювання і підсилює емоційний зв'язок між оратором і аудиторією.

Вираз обличчя впливає на сприйняття мовлення і може підсилити або нейтралізувати вплив слова, а також утримувати або зменшувати увагу слухача. Оратору важливо мати розуміння можливостей свого обличчя і навчитися використовувати виразний погляд, уникаючи надмірної динамічності («бігаючі очі») або неживої статичності («кам'яне обличчя») м'язів обличчя.

Очі є особливо інформативним органом. Вони відіграють важливу роль у візуальному контакті з іншими людьми. Погляд може встановлювати візуальний контакт або уникати його. Використання погляду тісно пов'язане з мовленням і комунікацією.

Навички використання погляду, засвоєні в дитинстві, залишаються з людиною протягом життя і мають значний вплив на спілкування.

Погляд грає важливу роль під час виступу. Є деякі рекомендації щодо його використання:

Уникайте спрямування погляду у вікно, в стелю або заплущування очей під час виступу. Це може створити враження відсутності інтересу до аудиторії.

Не дивіться «крізь» людей байдужим або відчуженим поглядом. Спрямовуйте погляд так, щоб кожен слухач відчував, що ви дивитесь саме на нього.

Навчіться переключати погляд з одного ряду облич на наступний, звертайте увагу на тих, хто виявляє особливий інтерес до вашого виступу. Це допоможе підтримувати зв'язок з аудиторією.

Використовуйте прийом «малювання» цифри 8 очима. Це означає повільно рухати поглядом, ніби малюючи цифру 8, яка лежить горизонтально на рівні очей глядачів. Цей прийом допоможе вам переглянути аудиторію і підтримувати зв'язок з різними людьми.

З часом, з практикою і досвідом, ви зможете розвинути майстерність використання погляду під час виступів і ефективно комунікувати з аудиторією.

Погляд «очі в очі» може викликати різні емоції і має важливе значення в міжособистісних взаєминах. Інтерпретація погляду може залежати від культурних і соціальних чинників, а також від особистих вподобань і характеристик людини. Деякі дослідження вказують на те, що безпосередній і неперервний контакт «очі в очі» може сприйматися як агресивний або недовірливий.

Значення погляду можуть варіюватися в залежності від ситуації і контексту. Наприклад, в бізнес-середовищі або в професійних переговорах загальноприйнятим є зберігати певну міру погляду «очі в очі», оскільки це може свідчити про зацікавленість і повагу до співрозмовника. Однак, в інших ситуаціях, наприклад, в неформальних розмовах або в культурних контекстах, можуть бути інші норми і відповідність очному контакту може варіюватися.

Важливо розуміти, що комунікація є складним процесом, який включає не тільки погляд, а й інші вербальні та невербальні елементи, такі як жести, тон голосу, міміка тощо. Утворення добрих взаємин ґрунтується на взаємному поважанні, відкритості та здатності встановлювати зв'язок з іншими людьми.

«Мова» погляду»

Погляд відіграє важливу роль у комунікації і може відображати різні емоційні та психологічні стани. Розплющені очі можуть вказувати на зацікавленість, жвавість і сприйнятливність. Загорнуті очі можуть свідчити про байдужість, втому або незацікавленість. Звужений або прищурений погляд може вказувати на концентрацію або підступність.

Прямий погляд виявляє інтерес і відвертість. Погляд з боку може свідчити про недовіру або перевірку. Погляд знизу може вказувати на готовність до дій або на підпорядкованість. Погляд згори донизу може виражати почуття переваги або зарозумілість. Відведений погляд вбік може свідчити про нерішучість, скромність або невпевненість.

Під час бесіди або спілкування важливо використовувати адекватний погляд, який підтримує контакт із співрозмовником. Супроводжуючи свої слова діловим поглядом і підтримуючи відповідний рівень очей зі співрозмовником, можна створити відкриту та довірчу атмосферу. Однак, варто пам'ятати, що погляд повинен бути природним і виражати ваші справжні почуття, а не бути симуляцією.

«Мова погляду» різноманітна вона можуть вказувати на різні емоційні та психологічні стани людини. Декілька прикладів, які ви навели, можуть бути сприйняті таким чином:

Цілком відкриті очі вказують на сприйнятливість почуттів і розуму, загальну жвавість.

Занадто відкриті очі можуть свідчити про інтенсивну сприйнятливість до навколишнього світу.

Прикриті очі можуть вказувати на інертність, байдужість, зарозумілість, нудьгу або сильну втому.

Звужений або прищулений погляд може свідчити про пильне спостереження, а в поєднанні з поглядом збоку - про підступність і хитрість.

Прямий погляд виявляє інтерес, довіру, відкритість та готовність до взаємодії.

Погляд збоку або кутиками очей може викликати скепсис і недовіру.

Погляд знизу, особливо при схиленні голови, може вказувати на агресивну готовність до дій або підпорядкованість, покірність, послужливість, залежно від контексту.

Погляд зверху вниз, особливо при відкинутій голові, може виражати почуття переваги, зарозумілість або презирство.

Погляд, що ухиляється, може вказувати на непевність, скромність або боязкість, а також можливо виникає почуття провини.

Варто зазначити, що інтерпретація погляду має свої культурні та контекстуальні особливості.

Підхід до слухачів має велике значення для успішного виступу. Ось декілька порад:

1. Приходьте до місця промови спокійно, не поспішаючи. Не бігайте і не виправляйте одяг або зачіску під час руху. Почніть йти не з широкого кроку, а з півкроку, це допоможе вам зосередитися.

2. Коли ви дісталися до місця виступу, станьте, займайте впевнену позу і починайте. При цьому не зачитуйте текст одразу з листка. Погляньте на аудиторію, посміхніться. Пам'ятайте, що люди, які стають перед публікою і читають текст, зачинившись в одній позі і ховаючись за папірцем, створюють враження людини-магнітофона.

3. Особливо позитивно на слухачів впливає усмішка. Вміло користуйтеся нею, вона може змінити атмосферу в аудиторії під час спілкування. Усмішка може бути різною: доброзичливою, знущально-принизливою, поблажливою, скептичною, довірливою, зневажливою, презирливою, вимушеною, ввічливою, сором'язливою, грайливою, хитрою, доброзичливою тощо.

Усмішка може створити позитивний настрій у вас і у вашої аудиторії, покращити сприйняття вашого виступу та залучити слухачів до спілкування.

Уміння доброзичливо та привітно посміхатися є важливою навичкою для промовця. Посмішка, виражаючи доброзичливість та готовність до позитивної взаємодії, надає вигляду оратора привабливості. Вона також позитивно впливає на характер його мовлення, полегшує процес взаєморозуміння та сприяє успішному вирішенню комунікативних проблем.

Крім того, брови також можуть надавати певну інформацію про людину. Прямі або трохи підняті брови в горизонтальному положенні, розташовані на невеликій відстані між ними, можуть вважатися ознакою «інтелігентності». Звичайно, оцінка особистості на підставі форми брів є досить узагальненою і підлягає індивідуальним варіаціям.

Варто зазначити, що жоден окремий аспект зовнішності не є визначальним для визначення інтелектуальних чи особистісних якостей людини. Вони можуть бути показниками лише в контексті загального спостереження і аналізу взаємодії з іншими факторами поведінки та вираження особистості.

Невербальна комунікація є складною і багатогранною складовою майстерності оратора. Вона виникає з внутрішньоособистісних процесів і психічних станів особистості, а також формується під впливом культурно-історичних факторів.

Важливо враховувати, що невербальні сигнали, такі як міміка, жести, тон голосу, контакт очима тощо, мають різні інтерпретації в різних культурах. Тому оратор повинен бути чутливим до культурних особливостей своїх слухачів і адаптувати свою невербальну комунікацію до контексту, в якому він виступає. Розуміння культурних нюансів допоможе уникнути непорозумінь і створити ефективну комунікацію з аудиторією.

Крім того, невербальна комунікація відображає стан і властивості особистості оратора. Наприклад, його енергія, емоційна стабільність, впевненість чи невпевненість можуть виявлятися через невербальні сигнали. Оратор повинен бути свідомим своїх невербальних виразів і працювати над розвитком і підвищенням своєї внутрішньої майстерності, щоб виразити свої ідеї і спілкуватися з аудиторією ефективно.

Отже, невербальна комунікація є невід'ємною частиною навичок оратора, яка вимагає розуміння себе, своєї аудиторії і контексту виступу, а також розвитку особистісних якостей, що сприяють впевненості і ефективному спілкуванню.

5. Місце проведення промови

Місце проведення промови має велике значення для успішного виступу оратора. Організація аудиторії впливає на комфорт та увагу слухачів, а також на загальну атмосферу промови.

Поради щодо розташування оратора під час виступу. Ось кілька рекомендацій, пов'язаних з позиціонуванням оратора:

Підвищення. У великих аудиторіях або на сцені підвищення, таке як подіум, допомагає забезпечити кращу видимість оратора для всієї аудиторії. Це також відповідає принципу вертикального домінування, коли оратор стоїть над рівнем слухачів, що може підсилити його авторитет.

Використання подіуму. У невеликих аудиторіях, де інтимність спілкування має велике значення, використання подіуму слід мінімізувати. Оратор може наближатися до слухачів, ходити по приміщенню і створювати більш прямий контакт з аудиторією. Це допомагає побудувати ближчі взаємини та підсилити ефект інтимності.

Рухи та повороти. Оратор може рухатися по сцені або приміщенню, але необхідно враховувати, що не слід занадто далеко віддалятися від аудиторії. Зберігайте відстань на рівні чверті-третьої глибини зали, щоб зберегти контакт зі слухачами.

Повороти та рухи рук. Повороти до аудиторії та активні рухи рук допомагають залучити увагу та створити зв'язок зі слухачами. Не тримайте руки в кишенях, а використовуйте їх для підкреслення вашого мовлення і передачі емоцій.

Пам'ятайте, що розташування та рухи оратора повинні бути природними і відповідати вашому стилю та характеру.

Вказівки щодо акустичного аспекту промови. Оратор повинен брати до уваги такі моменти:

Акустика приміщення. Якщо приміщення має добру акустику і резонує голос оратора, це може створювати більшу впевненість в початківці. Однак, варто звернути увагу на розташування задньої стіни, щоб вона була достатньо близькою до оратора для підтримки акустичного звуку.

Поглинання звуку і луна. У великих приміщеннях можуть виникати проблеми з поглинанням звуку або луною. Якщо приміщення має схильність до поглинання звуку, оратор повинен дуже чітко артикулювати кожен звук, щоб його слова були чітко сприйнятні. У випадку луни, оратор повинен уповільнити темп мовлення, щоб уникнути перекидання звуку і покращити розуміння.

Високі приміщення та поділені приміщення. Високі приміщення та ті, що поділені на частини, часто супроводжуються ехом та луною. Оратор повинен знати це і враховувати під час виступу, використовуючи артикуляцію та регулюючи темп, щоб мінімізувати негативний вплив на зрозуміння.

Врахування акустичних особливостей приміщення допомагає оратору адаптувати свої звукові характеристики і забезпечити краще сприйняття його мовлення аудиторією.

П. Сопер радить: якщо аудиторія невелика (до 75 осіб), говорити, ставши на один рівень зі слухачами.

Варто мати на увазі організаційно-технічні перешкоди в ході виступу:

Шум зовнішніх джерел. Якщо шум з вулиці або сусіднього приміщення заважає, спробуйте усунути джерело шуму (наприклад, закрити вікна або двері). Якщо це неможливо, ви можете ігнорувати шум і наблизитися до слухачів, щоб ваш голос був більш чутним.

Постійні відвідувачі. Якщо до приміщення постійно заглядають, можна розмістити оголошення на дверях або у вигляді попередження на вході, що відбувається лекція або презентація, щоб залучити увагу та запобігти перериванням.

Запізнювання слухачів. Якщо деякі слухачі запізнюються, варто зачекати на них, особливо якщо це велика група. Якщо запізнюються лише окремі особи, можна розпочати виступ і не звертати на це уваги.

Задушлива атмосфера. Якщо у залі стає дуже задушливо, можна зробити коротку перерву для провітрювання або скоротити тривалість виступу, щоб забезпечити комфортні умови для слухачів.

Технічні неполадки. Якщо мікрофон вийшов з ладу або згасло світло, зверніться до організаторів або технічної підтримки, щоб вирішити проблему якомога швидше.

Важливо бути готовим до таких організаційних та технічних перешкод і знати, як на них реагувати.

Недоречності можуть виникнути й в діяльності оратора:

Помилки на слові. Якщо помилка стосується незначних деталей або не має серйозних наслідків для змісту виступу, найкращим рішенням буде не акцентувати увагу на цьому. Продовжуйте говорити без переривань або виправлення помилки. Однак, якщо помилка є значущою і може спотворити зміст, вибачтеся за недосконалість і коротко поясніть правильну інформацію.

Пропущення пункту виступу. Якщо помітите, що пропустили пункт або важливий аспект виступу, зверніться до цього пункту після закінчення поточної думки або розділу. Наприклад, ви можете сказати: «Повернімося до попереднього пункту, я хотів би додати ще деякі важливі деталі». Важливо не втратити потік мовлення і плавно повернутися до розгляду пропущеного пункту.

У цих ситуаціях важливо пам'ятати, що ніхто не є ідеальним, і помилки можуть траплятися. Важливо бути впевненим, присутнім у моменті і гнучким у реагуванні на недоречності, зберігаючи високий рівень професіоналізму і взаємодії з аудиторією.

Заважати промовцю можуть і слухачі:

Зовнішні перешкоди: Якщо у вас виникає зовнішня перешкода, яка відволікає увагу аудиторії (наприклад, активні дії або шум), найкращим рішенням буде переждати, зробивши паузу. Після того, як ситуація стабілізується, ви можете продовжити свій виступ. Якщо можливо, підійдіть ближче до слухачів, це допоможе встановити більш прямий контакт.

Розмови між слухачами. Якщо слухачі розмовляють між собою під час вашого виступу, спробуйте не звертати на це увагу. Продовжуйте говорити з впевненістю і зосередженістю. Якщо ситуація не змінюється, підійдіть ближче до аудиторії, щоб залучити їх увагу.

Вставання і виходження з місць. Якщо деякі люди встають і виходять з залу під час вашого виступу, не робіть зауваження або не демонструйте незадоволення. Замість цього, використайте гумористичний підхід, можливо, зауважте щось в душі: «Це мій найбільш захоплюючий момент, а вони просто хочуть впустити свіже повітря».

Репліки незгоди та серйозні зауваження. Якщо з місць звучать репліки незгоди або серйозні зауваження, важливо залишатися спокійним і професійним. Не вступайте в пряму дискусію під час виступу. Замість цього, обіцяйте відповісти на ці зауваження після закінчення виступу. Продовжуйте свій виступ, не дозволяючи цим реплікам відволікати вас від головної теми. За необхідності, ви можете зафіксувати ці зауваження та обіцяти дати на них відповідь після закінчення свого виступу або запропонувати приватну дискусію після події.

Грубі або провокаційні викрики. Якщо ви почуєте грубі або провокаційні викрики з аудиторії, важливо залишатися впевненим і контролювати ситуацію. Не втягуйтеся у спори або дискусії з цими особами. Замість цього, продовжуйте свій виступ з гідністю і використовуйте іронію або сарказм, якщо це відповідає контексту та вашому стилю.

У будь-якій недоречній ситуації важливо залишатися спокійним, професійним і зосередженим на своєму виступі. Реагуйте з впевненістю, але з мірою, і завжди ставте акцент на зміст та мету вашого виступу.

Щоб стати хорошим оратором вимагає наполегливої роботи над собою і постійної практики виступів. Наполегливість і відданість удосконаленню ораторської майстерності є ключовими чинниками для досягнення успіху в цій сфері.

Розвиток ораторських навичок не тільки поліпшує ваші комунікаційні здібності, але й дає можливість виразити свої думки чітко і переконливо. Вміння ефективно виступати перед аудиторією відкриває двері до нових можливостей і допомагає залучити інших до вашої ідеї або переконань.

Постійна практика виступів допомагає вам стати більш впевненим у себе, покращує вашу мову і артикуляцію, розвиває навички управління стресом та контролю над собою під час публічних виступів. Чим більше ви виступаєте, тим більше навичок ви набуваєте і тим більш вільно ви почуваетесь на сцені.

Удосконалення ораторської майстерності є важливим аспектом розвитку особистості. Це дозволяє вам впливати на інших людей, створювати зв'язки та навіть змінювати світ навколо себе. Бути хорошим оратором не тільки розширює ваші можливості в професійній сфері, але й сприяє особистому розвитку і підвищенню самооцінки.

Отже, якщо ви прагнете стати хорошим оратором, важливо вкласти час і зусилля у вивчення та практикування навичок публічного виступу.

Трактування мови міміки і жестів

Поза	Значення
Осанка (постава)	
Руки схрещені на грудях	Тримає відстань, відлюдний
Руки у кишенях	Відлюдний; бажає ввести в оману; не зацікавлений
Голова піднята	Самовпевнений; чуйний
Голова нахилена вбік	Співчуває; готовий до співпраці
Голова опущена, дивиться вниз	Упертий, готовий до бою
Голова відкинута назад	Тримається задирливо
Тулуб нахилений вперед	Зацікавлений, відкритий
Тулуб відкинута назад	Готовий заперечувати
Поза «нога на ногу» в напрямі до партнера	Відкритий
Поза «нога на ногу» в напрямі від партнера	Закритий
Дистанція	
Швидке наближення	Радісний, натхненний
Відстань більше 1,2 м	Формальне відношення; незадоволений
Відстань менше 1,2 м	Впевнений; настійливий
Сидить навпроти	Займає очікувальну позицію; тримає відстань
Сидить поряд	Відкритий, впевнений
Жести і міміка	
Міцне рукостискання	Самовпевнений
Знизує плечима	Безсилий
Погладжує предмети	Делікатний, ввічливий
Пальцями грається з предметами	Нервовий, неуважний
Великий палець піднятий догори	Виказує свою зверхність над станом справ
Руки складені	Відштовхування, невпевненість
Долоня піднята в напрямку до партнера	Обороняється
Рука потирає лоба	Відштовхує від себе нав'язливі думки
Потирає руки	Задоволений
Рука закриває рота під час спілкування	Невпевнений, нібито захищає себе від зовнішнього натиску
Звільняє комір	Задумливий; не може з собою впоратися

Торкає ніс	Збентежений; поводить себе так, ніби то його спіймано на чомусь
Пальці барабанять по столу	Нетерплячий
Машиналино стирає пил	Задумливий
Знімає окуляри	Бажає виграти час
Дивиться в бік	Поступливий; незацікавлений
Погляд спрямований до низу	Обережний; поводить себе покійрно
Уникає погляду	Невпевнений; боязкий
Вертикальні зморшки на лобі	Сконцентрований; рішучий
Червоніс	Схвильований, збентежений
Голос	
Посилене звучання	Володіє ситуацією, сердитий
Тихий	Невпевнений, байдужий
Довгі паузи	Невпевнений або самовпевнений
Слабо виражені модуляції	Невпевнений, байдужий
Багато обмовок	Несконцентрований, невпевнений

Підсумовуючи, невербальне спілкування є невід'ємною частиною нашої комунікації і має значний вплив на сприйняття повідомлень і взаємодію з іншими людьми. Вміння розуміти та ефективно використовувати невербальні сигнали допомагає покращити якість комунікації, підсилити вплив і стати успішним оратором.

Ораторам слід бути уважними до свого невербального спілкування, зокрема до міміки, жестів, постави тіла та голосової інтонації. Також важливо бути чутливим до невербальних сигналів аудиторії і адаптувати своє спілкування відповідно.

Постійна практика виступів і зосередження на невербальному спілкуванні допоможуть вам розвинути навички ораторської майстерності. Нехай ці знання і вміння допоможуть вам досягти успіху у вашій професійній кар'єрі та зробити ваше життя більш повним і цікавим.

Не забувайте, що ораторське мистецтво вимагає постійного самовдосконалення і відданості. Із практикою і відпрацюванням навичок ви зможете стати впевненим і ефективним оратором, здатним впливати на інших та досягати своїх цілей.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Розкрийте поняття та особливості невербального спілкування.
2. Охарактеризуйте засоби невербальної комунікації.
3. Чи визначають успіх оратора самі лише його природні дані? Чи буває, що людина з фізичними вадами володіє увагою аудиторії? Які причини цього?
4. Які національні особливості спілкування в українців?
5. Прослідкуйте за своєю поведінкою під час спілкування та проаналізуйте свої засоби невербального спілкування.
6. Охарактеризуйте правила поведінки під час співбесіди.
7. Як би ви визначили для себе основні правила підбору одягу?
8. Проаналізуйте свій гардероб і визначте, як би ви одягнулися на співбесіду.
9. Як ви можете пояснити вирази «шарм оратора», «влада оратора над аудиторією»?
10. Чому питання виходу до аудиторії потребує особливої уваги?
11. Що ви можете розповісти про те, як ораторові слід контролювати свій погляд?
12. Які різновиди жестів ви можете назвати? Який з видів жестів найбільш пасує ораторові?

КОРОТКИЙ РИТОРИЧНИЙ СЛОВНИК

Алітерація (лат. ad – до, littera – буква) – стилістичний прийом, який полягає у повторенні однорідних приголосних звуків задля підвищення інтонаційної виразності вірша, для емоційного поглиблення його змістового зв'язку.

Аналогія (др.-грец. ἀναλογία – відповідність) – часткова схожість між предметами або явищами; умовивід, у якому від схожості предметів за одними ознаками роблять висновок про можливу схожість цих предметів за іншими ознаками.

Архаїзм (грец. ἀρχαῖος – первісний, стародавній) – слово, вираз, граматична форма, які застаріли й вийшли із загального вжитку.

Багатозначність (полісемія) (грец. πολυσημεία – багатозначність) – наявність у мовній одиниці (слові, фраземі, граматичній формі, синтаксичній конструкції) кількох значень.

Багатство (різноманітність) мовлення – естетично привабливе мовлення, що відображає вміння застосовувати тропи, образно-емоційну лексику, стійкі вислови, урізноманітнювати мову синонімами; знання синтаксичних виражальних засобів.

Благозвучність голосу – це його звучання, відсутність неприємних призвуків (хрипоті, сиплості, гнусавості).

Варваризм (грец. βάρβαρος – іноземець) – іншомовне слово або зворот, що суперечить нормам даної мови.

Виразність мови – такі особливості її структури, які дозволяють посилити враження від сказаного (написаного), викликати й підтримати увагу та інтерес у адресата, впливати не тільки на його розум, але й на почуття, уяву.

Виразність мовлення – такі особливості його структури, які підтримують увагу та інтерес слухачів або читачів.

Виразне читання – мистецтво відтворення в живому слові думок, почуттів, настроїв, переживань, якими насичено художній твір.

Висота голосу – це його здібність до тональних змін, тобто його діапазон.

Вульгаризм (від лат. vulgaris – брутальний, простий) – у стилістиці художнього мовлення – не прийняте національною літературною мовою, неправильне побутове або іншомовне слово чи вираз.

Голос – сукупність різних щодо висоти, сили й тембру звуків, які видає людина за допомогою голосового апарата; дієвий компонент звукового мовлення; звук, що утворюється в гортані коливанням наближених і напружених голосових зв'язок.

Гомілет – християнський проповідник, майстер гомілетики.

Гомілетика – це мистецтво написання та виголошення проповідей, що мали на меті розповідати про християнську віру, пропагувати її та впливати на моральні та духовні цінності слухачів.

Горгієві фігури – введені вперше Горгієм різноманітні прийоми, що наближали ораторську промову до поезії (використання рим і тропів).

Дедукція (лат. виведення) – метод умовиводу за типом: від загального до конкретного.

Декалог (грец. десять) – десять Заповідей Божих (або найпростіший вид Закону Божого, що був даний людям через 308 пророка Мойсея), в яких стверджується два види любові до ближнього.

Дікція (лат. dictio – вимовлення) – правильна роздільна вимова окремих мовних звуків; правильна, виразна артикуляція, засіб якісного розрізнення звуків мовлення.

Дихання – сукупність реакцій біологічного окиснення органічних енерговмісних речовин з виділенням енергії, необхідної для підтримання життєдіяльності організму.

Діалог (грец. *Διάλογος*) – двосторонній обмін інформацією; розмова, спілкування між двома особами.

Діапазón (грец. *δίαπασων* – всеструнний) – звуковий обсяг голосу, музичного інструмента, звукоряду, мелодії тощо.

Доречність мовлення – такий добір мовних засобів, що відповідає змістові, характерові, експресії, меті повідомлення.

Евфонія (грец. *euphonia* – благозвучність, інструментовка) – звукова організація художньої мови, заснована на повторюваності звуків; благозвучність артикуляції; те ж, що й фоніка; розділ поетики, який вивчає звукові засоби та звукову організацію мови художніх творів, зокрема віршів.

Естетичність мовлення – використання експресивно-стилістичних засобів мови, які роблять мовлення багатим і виразним.

Жанр (франц. *genre* – манера, різновид) у мистецтвознавстві – рід твору, що характеризується сукупністю формальних і змістовних особливостей.

Жаргон (франц. *jargon* – незрозуміла мова, первісне – пташина мова, цвірінкання) – один із різновидів соціальних діалектів, що відрізняється від загальноживаної мови використанням специфічної експресивно забарвленої лексики, синонімічної до слів загального вжитку, фразеології, іноді й особливостями вимови; мова неосвічених верств суспільства.

Жест (лат. *gestus* – рух тіла) – рух тіла чи рук, який супроводжує людське мовлення або замінює його.

Змістовність мовлення – глибоке, осмислене висвітлення теми й головної думки висловлювання через докладне ознайомлення з різнобічною інформацією з цієї теми; вміння добирати потрібний матеріал та підпорядковувати його обраній темі, а також повнота розкриття теми без пустослів'я чи багатослів'я.

Ідея (грец. *εἶδος* (ейдос), від *ἰδέα* – образ, початок, принцип) – форма духовно-пізнавального відображення певних закономірних зв'язків та відношень зовнішнього світу, спрямована на його перетворення; головна думка, що служить узагальненим вираженням змісту всього твору й містить у собі оцінку зображених у ньому життєвих явищ.

Інтонція (лат. *intono* – голосно вимовляю) – ритміко-мелодійний лад мови, що відбиває інтелектуальну й емоційно-вольову сторону мови в послідовних змінах висоти тону, сили й часу звучання, а також тембру голосу; це видозміни висоти звучання, сили, тембру голосу; членування мовлення паузами в процесі мовлення.

Іронія (дав.-грец. *εἰρωνεία* – лукавство, глузування, прихований глум) – художній троп, який виражає глузливо-критичне ставлення митця до предмета зображення; це насмішка, замаскована зовнішньою благопристойною формою.

Композиція (лат. *compositio* – складання, поєднання, створення, побудова) – побудова художнього твору, яка обумовлена його змістом, призначенням; сам твір, тобто кінцевий результат діяльності митця.

Культура мови – галузь мовознавства, що займається утвердженням (кодифікацією) норм на всіх мовних рівнях.

Культура мовлення – дотримання сталих мовних норм усної й писемної літературної мови, свідоме, невимушене, цілеспрямоване, майстерне вживання мовно-виражальних засобів залежно від мети й обставин спілкування; сукупність таких якостей, які найліпше впливають на адресата з урахуванням реальної ситуації, поставлених мети й завдань.

Літературна мова – одна з форм національної мови, яка існує поряд з іншими її формами – діалектами, просторіччям; оброблена, унормована форма національної мови,

що обслуговує культурне життя народу та всі сфери його суспільної діяльності: державні та громадські установи, пресу, художню літературу, науку, театр, освіту й побут людей; унормована мова суспільного спілкування, зафіксована в писемній та усній практиці.

Логіка (грец. λογική, від грец. logos – слово, сенс, думка, мова) – наука про умовивід; прийоми, методи мислення, за допомогою яких формується істина.

Логічний наголос – виділення важливого слова в реченні (яке несе особливе смислове навантаження) через підвищення сили голосу.

Логічна пауза – зупинка в мовленні, яка зумовлюється тільки конкретним змістом висловлювання.

Логічність (понятійна) – відображення структури логічної думки й логічного її розвитку в семантичних зв'язках елементів мови в мовленні.

Логічність (предметна) – відповідність смислових зв'язків і відношень одиниць мови в мовленні зв'язкам і відношенням, що існують між предметами та явищами об'єктивної дійсності.

Мелодика (др.-грец. melōdikós – мелодійний, пісенний) – певні зміни голосу в межах підвищення й пониження, а також сили й тривалості звучання в процесі мовлення.

Мелодика й тембр мови – послідовні зміни висоти тону, а також кількість, інтенсивність і послідовність виникнення гармонійних обертонів, що супроводжують основний тон звуку.

Міміка (грец. mimikos – наслідуваний, акторський) – рухи м'язів обличчя, що виражають почуття й психічний стан людини.

Мова – система звукових і графічних знаків, що виникла на певному рівні розвитку людства, розвивається й має соціальне призначення; це найважливіший засіб спілкування й пізнання.

Мовленнєва техніка – сукупність умінь і навичок учителя: зокрема володіння правильним діафрагмально-реберним диханням, артикуляційною вимовою, чіткою дикцією, засобами логічної виразності, інтонацією, силою голосу, індивідуальним тембром, оптимальним для певної ситуації спілкування темпоритмом, за допомогою яких здійснюється вербальна взаємодія педагога з усіма учасниками комунікативного дискурсу, забезпечується сприятлива емоційно-психологічна атмосфера навчання, гуманістична спрямованість розвитку школярів.

Мовлення – процес добору й вживання засобів мови для порозуміння з іншими членами певної мовної громади.

Мовні норми (лат. norma – правило, зразок) – сукупність загальноприйнятих правил реалізації мовної системи, які закріплюються у процесі спілкування.

Мовний стиль (лат. stylus – паличка для письма, загострений кіл, стебло) – сукупність мовних засобів, вибір яких зумовлюють зміст, мета й ситуація спілкування.

Мовний такт (лат. tactus – удар) – слово чи група слів, що вимовляються від паузи до паузи й становлять окреме однослівне чи багатослівне поняття загального змісту речення; частина синтагми, об'єднана одним наголосом; відрізок фрази, цілісний за значенням, об'єднаний інтонаційно й відокремлений з обох боків паузами.

Монолог (др.-грец. μόνος – один, λόγος – слово) – роздуми персонажа вголос у драматичному творі; компонент художнього твору, що становить мовлення, яке звернене до самого себе чи інших (мовлення від 1-ї особи).

Мораль (лат. moralis – моральний, від mores – звичаї) – система неформалізованих у вигляді правових приписів поглядів, уявлень, норм та оцінок, що регулюють поведінку людей у суспільстві; одна з форм суспільної свідомості.

Наголос (акцент) (лат. accentus – наголос, інтонація, підвищення голосу) – надсегментна одиниця мовлення; виділення складу в слові посиленням голосу або підвищенням тону.

Орфоепія (грец. orthoépeia, від orthós – правильний, épos – мова) – система загальноприйнятих правил, що визначають єдино правильну літературну вимову.

Панегірик – жанр пишномовної похвали у старовинній риторичі.

Парадокс (грец. дивний, неочікуваний) – стилістична фігура: неочікувана думка, висновок, що не співпадає із загальноприйнятою думкою чи з логікою попереднього тексту.

Патристика – це дисципліна, що вивчає творчість та ідеї церковних батьків (лат. patres ecclesiae) – вчених та мислителів раннього християнства, які мали великий вплив на розвиток церкви та культури.

Пауза (лат. pausa – зупинка, припинення) – зупинка між мовними тактами, окремими словами й між складами слів; перерва у мовленні; коротка перерва у мовленні, що виконує роль словоподілу, відмежовує одну фразу від іншої, виражає різноманітні почуття мовця.

Пафос (грец. пристрасть) – ставлення оратора до своєї ідеї – наприклад, захоплення й піднесення, що передаються слухачам (патетична промова).

Перифраз (перифраза) (дав.-грец. περίφρασις – описовий вираз, іносказання, від περί – навколо, біля, φράσις – вислів) – у стилістиці й поезії троп, що описово виражає одне поняття за допомогою декількох; непряма згадка об'єкта не шляхом називання, а опису.

Персоніфікація (лат. persona – особа, facere – робити) – вид метафори; надання предметам, явищам природи та поняттям властивостей людини, олюднення їх; уособлення.

Підтекст – внутрішня суть думок і почуттів героїв літературного твору, що криється в діалогах; прихований, внутрішній зміст висловлювання, який існує завдяки словесному вираженню змісту.

Піза (франц. pose – класти, ставити) – надана тілу постава умисно чи довільно.

Полілог (грец. polys – багато, logos – слово) – розмова декількох дійових осіб у літературному творі.

Поліфункціональність мовлення – забезпечення застосування мови у різних сферах життєдіяльності суспільства.

Правильність мовлення – відповідність мовної структури висловлювання чинним мовним нормам; одна з визначальних ознак культури мовлення.

Просторіччя – одна з форм національної мови поряд з діалектами, жаргонним мовленням та літературною мовою; слова, вирази, граматичні форми й конструкції, поширені в нелітературному мовленні, властивому неосвіченим носіям мови.

Професіоналізми (лат. professio – заняття, фах) – слова та словосполучення, властиві мовленню певної професійної групи людей.

Риторика (грец. rhetorike) – наука про способи переконання та впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Розповідь – здійснення мовлення (як процес), наведення мовленнєвих висловлювань; один з основних видів спілкування; словесне повідомлення про когось, щось.

Рухливість голосу – це його здатність без напруги змінюватися по силі, висоті, темпу. Ці зміни не повинні бути довільними, у досвідченого оратора зміна певних якостей голосу завжди переслідує певну мету.

Сила голосу – це його гучність залежно від активності роботи органів дихання й мовлення.

Сленг (сленгізми) (англ. slang – жаргон) – розмовний варіант професійного мовлення; жаргонні слова або вирази, характерні для мовлення людей певних професій або соціальних прошарків.

Спілкування – це обмін інформацією, передавання певної інформації однією людиною іншій.

Суржик (цер.-слов. сурожь – суміш різних зерен з житом) – лексичні та граматичні елементи двох або кількох мов, об'єднані штучно, без дотримання норм літературної мови; штучно змішана, нечиста мова.

Тавтологія (дав.-грец. ταυτολογία, від дав.-грец. ταυτο – те саме, дав.- грец. λόγος – мова) – використання повторювання або надлишковості в мові, коли одна частина висловлювання повністю або частково дублює зміст іншої; дефініція предмету декількома подібними за значенням словами, коли змінюється лише незначна словесна форма виразу.

Такт (лат. tactus – дотик, дія) – частина синтагми, об'єднана одним наголосом.

Текст (лат. textus – тканина, з'єднання) – зв'язана й повністю послідовна сукупність мовних знаків; певна, з функціонально-сислового погляду упорядкована група речень або їх аналогів, які являють собою завдяки семантичним і функціональним взаємовідношенням елементів завершену смислово єдність.

Тембр голосу (франц. tembr – барабан) – індивідуальна особливість голосу конкретного мовця; забарвлення звуку; одна з ознак музичного звуку поряд з висотою, силою й тривалістю; неповторне індивідуальне забарвлення, яке обумовлене будовою мовного апарату, головним чином характером обертонів, що утворюються в резонаторах, – нижніх (трахея, бронхи) і верхніх (порожнина рота й порожнина носа).

Темп (італ. tempo, від лат. tempus – час) – швидкість мовлення, яка вимірюється кількістю виголошуваних складів за секунду.

Темп мови – час звучання, тобто різні види тривалості звучання мовних відрізків; швидкість, з якою оратор вимовляє слова, речення, весь текст у цілому.

Тон голосу (лат. tonus – звук) – емоційно-експресивна забарвленість голосу, що сприяє вираженню в мовленні того, хто говорить, певних відчуттів і намірів. Тон мови може бути добрим, злим, захопленим, офіційним, дружнім. Він створюється за допомогою таких засобів, як збільшення або ослаблення сили голосу, паузації, прискорення або уповільнення темпу мовлення.

Точність мовлення – повна відповідність ужитих слів їхнім мовним значенням – значенням, що усталились у мові в даний період її розвитку; відповідність мовленнєвих засобів мовленнєвій ситуації (змістові, меті, мовленнєвому рівню адресата і т.ін. мовленнєвого акту).

Точність (художня) – відображення художньо-образного сприйняття світу, підпорядковане певній пізнавальній та естетичній меті.

Фоніка (грец. φωνέω – вимовляю, звучу) – галузь літературознавства (віршознавства), яка висвітлює естетичну функцію звуків у художньому творі як певної звукової цілості, аналізує та відповідно класифікує їх; звукова організація поетичного мовлення; віршові засоби, які надають ліричному твору милозвучності, посилюють його емоційність та виразність.

Чистота мовлення – запобігання ненормативних елементів у мовленні (просторіччя, суржик, діалектизми, жаргонізми, арготизми); вживання в мовленні елементів, які відповідають літературній мові.

ПЕРЕЛІК ТЕМ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ПУБЛІЧНИХ ВИСТУПІВ

1. Найвидатніші ритори України.
2. Риторика – мистецтво професійної комунікації.
3. Найвидатніші ритори періоду Київської Русі.
4. Іван Вишенський – блискучий полеміст.
5. Роль Петра Могили в розвитку риторичної науки.
6. Антична риторична спадщина в Україні.
7. Постать Феофана Прокоповича в історії українського красномовства.
8. Київська школа риторики XVII – XVIII ст.
9. Михайло Ломоносов – визначний теоретик східнослов'янської риторики.
10. Розвиток української риторики в академічній, судовій, політичній сферах у XIX ст.
11. У чому полягає причина спалаху інтересу до риторики в сьогодишньому українському суспільстві?
12. Політика в Україні: проблеми й перспективи.
13. Моя родина.
14. Українська ментальність.
15. Як вивести з розвалу виробництво й економіку.
16. Патріотизм чи космополітизм?
17. Патріоти-подвижники України.
18. Правосуддя в нашому житті.
19. Як я розумію дружбу.
20. Ціннісні орієнтири в житті.
21. Чи можна знайти ідеальне кохання?
22. Мобільність нашого життя: набутки і втрати.
23. Чи потрібне меценатство в наш час?
24. І. Франко – визначний публіцист і оратор.
25. Чи потрібна в Україні друга державна мова?
26. Українська пісня – візитна картка нашої держави у світі.
27. Як перетворити недругів на друзів?
28. Комунікативні девіації та способи їх уникнення.
29. Основи культури й техніки мовлення в системі професійної підготовки студентів, майбутніх фахівців України.
30. Яким я хочу бачити світ через 20 років?
31. Культура й студентство.
32. Слово й музика. Музика слова.
33. Література (поезія) в житті молодої людини.
34. Студентське дозвілля! Чи не заважає воно навчанню?
35. Батьки та діти.
36. Культура спілкування сучасної сім'ї.
37. Чи потрібна культура людині?
38. Чи варто знати норми етикету?
39. Чи зможе краса врятувати світ?
40. Толерантне спілкування чи нахабна прямолінійність?
41. Вплив фільмів на психіко-естетичний розвиток молоді.
42. Слово животворяще, або Про духовну природу слова.
43. Тисячолітній духовний молитвослів України.
44. Сакральна риторика, Святе Письмо про Слово.
45. Сила й краса красномовства.
46. Крилаті вислови про Слово: афористичний золотослів.

47. Екологія духу й екологія живого слова.
48. Риторика й державне життя.
49. «Риторична формула» як сукупність семи законів організації та управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю.
50. Риторика в системі професійної підготовки студентів, майбутніх лідерів України.
51. Ораторське мистецтво в Стародавній Греції.
52. Сократ як майстер академічних бесід-діалогів.
53. Ораторське мистецтво Стародавнього Риму.
54. Видатний український любомудр Григорій Сковорода – майстер красивого слова.
55. Народний золотослів.
56. Інститут живого слова: історія, традиції.
57. Актуальні проблеми комунікації в сучасному світі.
58. Вплив соціальних мереж на мовленнєву культуру.
59. Інтеркультурна комунікація: виклики та перспективи.
60. Важливість невербальної комунікації в успішній спілкуванні.
61. Мистецтво аргументації: переконання та вплив.
62. Критичне мислення та аналіз інформації в епоху інформаційного перевантаження.
63. Комунікаційні навички для успішної кар'єри.
64. Імпровізація в публічних виступах: техніки та тренування.
65. Емоційний інтелект у комунікації: розуміння та виявлення емоцій.
66. Голосова діяльність: дихання, вимова, інтонація.
67. Стресові ситуації під час публічних виступів та методи їх подолання.
68. Використання технологій у публічних виступах: презентаційні програми, відеоматеріали, тощо.
69. Психологія аудиторії: розуміння потреб та очікувань слухачів.
70. Гендерні аспекти комунікації: розуміння ролей та стереотипів.
71. Публічне спілкування в міжкультурному контексті.
72. Вплив мови та словесної культури на формування світогляду.
73. Мистецтво впливового мовлення: техніки переконання та маніпуляції.
74. Комунікаційні стратегії у конфліктних ситуаціях.
75. Використання гумору та іронії в публічних виступах.
76. Сценічна присутність та ефективна взаємодія з аудиторією.
77. Вплив медіа на публічне мовлення та формування громадської думки.
78. Інноваційні методи комунікації: використання технологій, інтерактивних форматів, тощо.
79. Роль емоцій у публічних виступах: емоційна інтелігентність та емпатія.
80. Комунікація в лідерській діяльності: вплив, мотивація, інспірація.
81. Мистецтво презентації: структурування і візуалізація інформації.
82. Конструювання ефективних аргументів та контраргументація.
83. Використання сторителінгу в публічних виступах: розповідання історій, як спосіб залучення уваги та співпереживання.
84. Підготовка до публічного виступу: аналіз аудиторії, планування та тренування.
85. Культура слухання: важливість активного та уважного ставлення до співрозмовника.
86. Інтерактивні форми публічних виступів: дискусії, панельні обговорення, круглі столи.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. Абрамович С. Д. Риторика та гомілетика. Ч. 1. Чернівці, 1995.
2. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика: навч. посіб. Львів: Світ, 2001. 240 с.
3. Антоненко–Давидович Б.Д. Як ми говоримо. Київ : Вид. дім «КМ Академія», 1994.
4. Бабич Н.Д. Основи культури мовлення Львів: Світ, 1990. 232 с.
5. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 264 с.
6. Волкова Н. П. Професійно-педагогічна комунікація: навч. посіб. Київ: ВЦ «Академія», 2006. 256 с.
7. Воскресенська Н. О. Рідне слово. Харків : Логос, 1995.
8. Гаркуша І. В. Риторична культура мовлення сучасного фахівця-психолога: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. 144 с
9. Гах Й. М. Етика ділового спілкування: навч. посіб. Київ: Центр навч. літератури, 2005. 160 с.
10. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі: монографія. Черкаси: Брама-Україна, 2008. 400 с.
11. Гриценко Т. Б. Українська мова та культура мовлення: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 536 с.
12. Дайнега В., Білецька У. Основи красномовства. Система уроків риторики. Київ : Початкова освіта, 2012, № 16. С. 3 – 30.
13. Дорошенко С. І. Основи культури і техніки усного мовлення: навч. посіб. 2-е вид., перероб. і доп. Харків: ОВС, 2002. 144 с.
14. Етика ділового спілкування: навч. посіб. / за ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. Київ: Центр навч. л-ри, 2007. 344 с.
15. Єлісєнко Ю. П. Ораторське мистецтво: постановка голосу й мовлення: навч. посіб. Київ : Атака, 2008. 204 с.
16. Єрушевич Г. Д., Мельник Я. Г. Вступ до риторики. Івано-Франківськ: Гостинець, 2002. 160 с.
17. Іржі Томан. Мистецтво говорити. Політвидав України, Київ, 1989 р. 293 ст. з ілюстраціями.
18. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування: навч. посіб. Харків: НфаУ, 2011. 132 с.
19. Колотілова Н.А. Риторика. Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури. 2007. 232 с.
20. Косенко Н. Я., Вакуленко Т. М. Як правильно говорити українською : практич. посіб. видавництво Клуб сімейного дозвілля (Харків). Харків: Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2007. 237, [1] с. : табл.
21. Кузнецова Г. П., Корчова О. М., Кухарчук І. О., Холявко І. В. Культура мовлення та риторика: навч. посіб. Глухів: Глухівський НПУ ім. О.Довженка, 2020. 324 с.
22. Культура фахового мовлення: навч. посіб. / за ред. Н. Д. Бабич. Чернівці: Книги ХХІ, 2011. 528 с.
23. Куньч З. Українська риторична термінологія: історія і сучасність: монографія. Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2006. 216 с.
24. Малахов В. Етика спілкування: навч. посіб. Київ: Либідь, 2006. 400 с.

25. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація: навч. посіб. Київ: ВЦ «Академія», 2012. 288 с.
26. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч. посіб. друге вид., стер. Київ: Вища осв., 2006. 311 с.
27. Олійник О. Б. Риторика: навч. посіб. Київ: Кондор, 2009. 170 с.
28. Онуфрієнко Г. С. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 592 с.
29. Поль Сопер. Основы искусства речи; пер. с англ. Москва: Яхтсмен, 1995. 416 с.
30. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. Львів: СПОЛОМ, 2001. 224 с.
31. Риторика : навчально-методичний посібник. / укл. Лариса Мафтин. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 344 с.
32. Риторика: навч. посібн. / упор. Т.К. Ісасенко, А.В. Лисенко. Полтава: ПолтНТУ, 2019. 247 с.
33. Сагач Г. М. Ділова риторика. Мистецтво риторичної комунікації: навч. посіб. Київ: Зоря, 2003. 255 с.
34. Сагач Г. М. Золотослів: навч. посіб. Київ: Райдуга, 1993. 378 с.
35. Сагач Г. М. Риторика: навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закладів. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Вид. Дім «ІнЮре», 2000. 568 с.
36. Сайтарли І. А. Культура міжособистісних стосунків: навч. посіб. Київ: Академвидав, 2007. 240 с.
37. Сербенська О. А. Культураусногомовлення. Київ : Центр навчальної літератури, 2004.
38. Спанатій Л. С. Риторика: навч. посіб. Київ: Вид. Дім «Ін Юре», 2008. 144 с.
39. Томан І. Мистецтво говорити / 2-е вид. Київ: Політвидав України, 1989. 293 с.
40. Чибісова Н. Г., Тарасова О. І. Риторика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 228 с.

Додаткова

1. Аристотель. Риторика. Поэтика. Москва : Лабиринт, 2000. 224 с.
2. Бобир О. В. Етикет учителя: навч.-метод. посіб. Київ: Слово, 2009. 216 с.
3. Ботвина Н. В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділового спілкування: навч. посіб. Київ: АртЕк, 2000. 192 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [укл. і гол. ред. В. Т. Бусел]. Київ – Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. 1440 с.
5. Голуб Н. Б. Ідеал сучасного вчителя: мовно-риторичний аспект. URL: <http://studentam.net.ua/content/view/8903/95/>.
6. Голуб Н. Б. Мовні засоби риторичної майстерності. *Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова*. Серія № 8: Філологічні науки (мовознавство і літературознавство). 2009. Випуск 3. С. 175–180.
7. Голуб Н. Б. Риторична освіта сучасного вчителя. *Збірник наукових праць Бердянського державного педагогічного університету*. Серія : Педагогічні науки. 2009. № 4. С. 197–203.
8. Гомонюк О. М. Риторична культура майбутнього викладача як одна із складових його професійно-педагогічної культури. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2015. Вип. 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2015_3_7.

9. Кашуба Г. Риторика в дослідженнях українських науковців (кінець XX – початок XXI ст.). *Вісник Львівського університету*. 2003. Вип. 23. С. 178–181. URL: <http://journ.lnu.edu.ua/movazmi/body/visnyk23/Content.htm>.
10. Когут О. І. Основи ораторського мистецтва: практикум. Тернопіль: Астон, 2005. 296 с.
11. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посібник. Київ : Вища шк., 2003. 311 с.
12. Нищета В. Риторична компетентність і риторизація як педагогічні інновації. *Теоретичні та прикладні аспекти інноватизації вищої професійної освіти*: колект. моногр. Дніпродзержинськ: ДДГУ, 2013. С. 95–124.
13. Опалюк О. М., Сербалюк Ю. В. Культура спілкування. Психологічні основи професійного спілкування: навч.-метод. посіб. Кам'янець-Подільський: Медобори, 2004. 192 с.
14. Ораторське мистецтво: навч.-метод. посіб. / за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 2-ге вид., стер. Київ: НАДУ, 2011. 128 с.
15. Осіпова Т. Ф. Гендерний аспект комунікативної поведінки людини: параметри вербальної і невербальної комунікації. *Філологічні студії: науковий вісник ДВНЗ «Криворізький національний університет»* 2012. № 7. С. 107–118. URL: <http://journal.kdpu.edu.ua/filstd/article/view/375>.
16. Осіпова Т. Ф. Про науку спілкування. Комунікація та її закони. *Я вивчаю українську*. 2011. № 1 (1). С. 14–16.
17. Павловський Олексій. Історія українського правопису XVI–XX століття. Хрестоматія / НАН України, Ін-т укр. мови; упоряд. В. В. Німчук, Н. В. Пуряєва. Київ: Наукова думка, 2004. С. 39. 584 с. ISBN 966-00-0261-0.
18. Півторак Г. П. Українці: звідки ми і наша мова. Київ : Наук. думка, 1993. С. 5.
19. Платон. Сочинения. В 3–х т. М., 1968–1970.
20. Потебня О. Естетика і поетика слова: збірник / Упоряд., вступ. ст., приміт. І. В. Іваньо, А. І. Колодної; Пер. А. Колодної. Київ : Мистецтво, 1985. 302 с.
21. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем: навч. посіб. Київ: Фірма «ІНКОС», 2009. 254 с.
22. Препотенська М. Філософія риторики. Екзистенційні та метаантропологічні аспекти: навч. посіб. Київ: Фірма «ІНКОС», 2011. 228 с.
23. Сагач Г. М. Вибрані твори : в 5 т. Т. 1. Риторика: «Златоуст». Рівне : ППДМ, 2006. 288 с.
24. Сагач Г. М. Вибрані твори в десяти томах : Т. X (5): Скарби красномовства: словник основних термінів і понять риторики. Рівне : ППДМ, 2015. 296 с.
25. Сагач Г.М., Мартиненко В.Ф. Мистецтво ділового спілкування. Київ : Тов. «Знання України», 1991. 213 с.
26. Сагач Г.М., Юніна Е.А. Загальна риторика: Сучасна інтерпретація. Київ : Тов. «Знання України», 1992. Ч.1. 142 с.; Ч.2. 59 с.