

Наталя Чабан

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ
ПОСІБНИК З РИТОРИКИ**

Херсон 2007

МВС України
Херсонський юридичний інститут
Харківського національного університету внутрішніх справ
Кафедра історії державності України та українознавства



Чабан Н.І.

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
З РИТОРИКИ

Херсон — 2007

УДК. 378. 147-388

ББК 74. 58

Навчально-методичний посібник з риторики обговорено на засіданні кафедри історії державності України та українознавства (Протокол № 3 від 17 жовтня 2007 р.).

Рекомендовано до видання навчально-методичною радою Херсонського юридичного інституту Харківського національного університету внутрішніх справ (Протокол № 4 від 11 грудня 2007 р.).

Укладач: **Чабан Н.І.** — професор кафедри історії державності України та українознавства Херсонського юридичного інституту Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат педагогічних наук, доцент,

Рецензенти: **Кравченко І.Ф.** — завідувач кафедри теорії та методики виховної роботи Південноукраїнського регіонального інституту післядипломної освіти педагогічних кадрів, кандидат педагогічних наук, доцент

Демченко В.М. — завідувач наукового відділу Херсонського юридичного інституту Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат філологічних наук, доцент,

ББК 74. 58

Ч. 12 **Чабан Н.І. Навчально-методичний посібник з риторики. — Херсон, 2007. — 106 с.**

© Чабан Н., 2007

© ХІОІ ХНУВС, 2007

ЗМІСТ

Передмова	4
Заняття № 1. Предметна сфера сучасного ораторського мистецтва. Види красномовства	5
Заняття № 2. Історичні витоки й розвиток ораторського мистецтва як теорії красномовства і прикладної дисципліни у Стародавньому Світі й Київській Русі	25
Заняття № 3. Функції ораторства в добу Нового часу і в сучасному світі. Вітчизняне ораторське мистецтво	41
Заняття № 4. Методика та етапи підготовки промови. Структура ораторського твору	68
Заняття № 5. Специфіка публічного мовлення як спілкування з колективним співрозмовником	78
Заняття № 6. Структура діяльності ратора. Типи промов	89
Заняття № 7. Зовнішня культура оратора. Логіка та емоції в промові	100
Заняття № 8. Судове красномовство: жанри, специфіка	108
Заняття № 9. Ділове листування	117
Орієнтовна тематика рефератів, доповідей і повідомлень для організації самостійної роботи курсантів / студентів	128
Питання для контролю знань та умінь курсантів / студентів	131

ПЕРЕДМОВА

Програмою згідно з навчальним планом передбачено 36 годин, з них:

- практичні заняття — 18 годин,
- самостійна робота — 18 годин;

Курс «Риторика» складений відповідно до чинних програм з риторики. В ньому передбачається розгляд теоретичних відомостей про риторику як науку красномовства, хрестоматійні приклади публічних виступів, публіцистичних творів різних жанрів, стилів та сфер використання від давніх часів до сучасності. Проте найбільша увага звертається на розвиток навичок з практичної риторики: це різноманітні завдання, вправи, вікторини, літературні диктанти, дослідження, цікаві ігри, практичні поради та зразки й приклади для курсантів / студентів.

Даний курс має практичну спрямованість, бажано, щоб під час занять з риторики у кожного курсанта / студента був власний примірник, — це забезпечить активізацію їхньої пізнавальної діяльності. Під час самопідготовки він стане для курсантів / студентів джерелом цікавих відомостей, засобом формування й удосконалення комунікацій, надійним довідником і порадником, надасть викладачеві допомогу в реалізації інноваційних підходів до організації пізнавального процесу.

Заняття № 1. Предметна сфера сучасного ораторського мистецтва. Види красномовства.

Навчальна мета: ознайомити зі змістом, метою та завданнями практичної риторики; з'ясувати причину зростання інтересу до риторики в сучасному світі; розвивати навички аналізу публіцистичних текстів; розширювати світогляд, збагачувати словниковий запас; виховувати допитливість, прагнення до самовдосконалення.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Загальне поняття про красномовство.
2. Риторика — наука про закони красномовства.
3. Види красномовства: судове (юридичне), академічне, політичне, церковне, суспільно-політичне.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Абрамович С.Д. Риторика та гомілетика. — Чернівці, 1995.
2. Безменова Н.А. Неориторика: проблеми й перспективи // Семантика. Коммуникация. Стилль. — М., 1991.
3. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. — Л., 1991.
4. Бондаренко П.С. Судова промова. — Львів, 1972.
5. Вомперский В.П. Риторика в России XVII—XVIII вв. — М., 1988.
6. Гурвич С.С., Погорелко В. Ф., Герман М. А. Основы риторики. — К., 1988.
7. Львов М.Р. Риторика. — М., 1995.
8. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII — першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. — К., 1983.
9. Молдован В.В. Судова риторика. — К., 1998.
10. Чепіга І.П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI—XVII ст. // Українська мова і література в школі. — 1989. — № 10. — С. 64—68.

Схема 1. Класифікація промов, схема 2. Процес спілкування, таблиця 1. Види красномовства та сфери їх використання.

Хід заняття.

Вступ:

Є два мистецтва, які можуть піднести людину на вищий п'єдестал: одне — мистецтво доброго полководця, інше — хорошого оратора.

Цицерон

Уміння переконувати — це мистецтво велетнів мудрості.

Найвища радість на землі — це спілкування. В ньому — джерело людських радощів і розчарувань, сподівань та успіхів. Людина майже ніколи не залишається один на один із собою, бо навіть тоді, коли поруч із нею нікого немає, вона подумки звертається до когось чи до чогось. Немає професії, яка б не вимагала спілкування. Можливо, лише професія астронома-спостерігача, але він теж розмовляє із зірками. Отже, життя людини пов'язане безпосередньо зі спілкуванням. Як стверджує американський спеціаліст Френк Снелла, представник постіндустріального суспільства вимовляє за день до 30 тисяч слів, безумовно, не лише для себе. Без мови неможливі контакти: переговори, бесіди, виступи на нарадах, презентаціях тощо. Людині, яка хоче бути успішною, необхідно збагнути суть науки, в основі якої — мистецтво спілкування. Ця наука називається риторика.

Основна частина заняття:

1. Загальне поняття про красномовство.

Теоретична інформація: Найпереконливіше визначення риторики, яке ґрунтується на класичних уявленнях, що склалися у світовій практиці, зробив А. Авелічев: **«Риторика — це наука про способи переконання, різноманітні форми переважно мовного впливу на аудиторію, що справляється з урахуванням особливостей останньої та з метою здобути бажаний ефект».**

Словники літературознавчих термінів визначають це поняття (від грецького ораторське мистецтво) як науку красномовства.

Людину, яка володіє законами риторики, називають оратором. Оратор добре розуміє, що мова як засіб спілкування відіграє важливу роль у житті людини. За допомогою мови реалізуються фундаментальні суспільні потреби — обмін інформацією між людьми. Мова є засобом самовираження й впливу на оточуючих.

Силу слова люди пізнали в далекому минулому. З появою елементів духовної культури й демократії в античному світі з'явилася потреба вчитися вміння переконувати. Так, в Давній Греції виникла відповідна наука — риторика, основним призначенням якої було розроблення прийомів переконання.

Політики з найдавніших часів і до наших днів користуються словом як засобом переконання для вирішення своїх проблем — досягнення влади чи впливу на думки й поведінку співгромадян.

Важко уявити собі сучасну успішну молоду людину, котра б не вміла добре говорити, не володіла б даром переконання за допомогою слова. У добу розвитку менеджменту, маркетингу, соціології, засобів масової інформації, так званої «паблік

релейшин», наука красномовства знову набуває своєї актуальності.

Є історія риторики, теорія риторики та практична риторика.

Риторика, за грецьким вченням, має п'ять розділів: *наука про знаходження матеріалу, його розташування, словесне вираження, запам'ятовування та виголошення*. Щоб ваш твір чи виступ був переконливішим, його мова повинна бути ясною, красивою, доречною та логічною. Для досягнення цього риторика пропонує три засоби: відбирання слів, сполучення слів, фігури й тропи мови.

Теорія відбирання слів учить користуватися словами оригінальними, метафоричними; теорія сполучення слів — милозвучно будувати фрази; теорія фігур — вживати яскраві та незвичайні звороти мови. І якщо нам потрібно буде прочитати свій твір уголос чи виступити на диспуті, то для того є правила й стосовно запам'ятовування тексту, і щодо інтонації, міміки, жестів, які доречні при читанні чи виголошенні.

Практична робота: Спроектуйте рекламну афішу або напишіть текст рекламного оголошення про курси, на яких навчають риторики (вказіть, що саме тут вивчатиметься та яку користь це може принести в житті).

2. **Риторика — наука про закони красномовства.**

Теоретична інформація: Багато вчених розрізняють красномовство й уміння говорити публічно. Якщо красномовство — дар Божий, то вміння виступати можна набути, систематично тренуючись, засвоюючи на практиці ази риторики.

Місце риторики в системі знань визначається її єдністю з такими науками, як логіка, етика, філософія, психологія; її переконання побудовано на законах логіки й знань людської психології. Основи науки переконань закладено видатними філософами. Сутність її — у висловлюванні Платона: «Красномовність поєднала силу всіх мистецтв». Арістотель, Демосфен, Цицерон сформулювали високі етичні вимоги до промовців та їхньої мови.

Що дає людині вивчення риторики? Вона оволодіває вмінням переконувати, а це вміння — умова успішного життя. Той, хто вміє переконувати, здобуває перемогу і в незначному, і у великому; той, хто не володіє таким умінням, — приречений на невдачу.

Красномовство — дар, який допомагає нам оволодіти розумом і серцем співбесідника. Переконавши, ми робимо його одностороннім і виконавцем своїх бажань.

Риторика як наука має **риторичні закони** й має таку формулу:

$$P = K + A + C + T + M + EK + CA$$

етапи

підготовчий

виконавський

заключний

Базовим законом риторики є *концептуальний закон*, який формує й розвиває в людині вміння всебічно аналізувати предмет дослідження і вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію), і становить перший крок ідеомовленневого циклу – винайдення задуму, ідеї (створення концепції).

За своєю суттю цей закон передбачає пошук істини шляхом всебічного аналізу предмета. Повноцінна, нормальна мисленнево-мовленнева діяльність людини починається з оволодіння нею концептуальним законом, за допомогою якого людина вчиться вираховувати наслідки своїх дій як найближчим часом, так і в перспективі, визначатися з метою своєї діяльності, виділяти головне й другорядне, логічно побудувати власну діяльність.

Таким чином, перший закон (концептуальний) формує й розвиває в людині вміння всебічно аналізувати предмет дослідження і вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію).

Після того, як розроблено задум, починається наступний етап діяльності — «запуск» задуму в суспільство, тобто закон моделювання аудиторії. Він передбачає системне вивчення аудиторії, тобто тих, на кого розраховується викладення концепції (один суб'єкт чи ціла соціальна група), на основі соціально-демографічних, соціально-психологічних та індивідуально-особистісних ознак.

До **соціально-психологічних** та **індивідуально-особистісних** ознак можна віднести такі: *мотиви поведінки; потреби; ставлення до предмета мовлення та суб'єкта, який його викладає; рівень розуміння предмета.*

Мотив поведінки розглядається нами як фактор, який зумовлює дії суб'єктів. Серед них слід виділити: *морально-дисциплінарний мотив* (зовнішній, примусовий фактор спонукання), не підкріплений бажанням суб'єкта; *емоційно-естетичний мотив* (фактор, заснований на цікавості, але не підкріплений волею суб'єкта: звідси «тендітність, скороминущість» цього мотиву); *інтелектуально-пізнавальний мотив* (фактор, зумовлений бажанням і волею суб'єкта до пізнання). Відзначимо, що стійкий інтелектуально-пізнавальний мотив виводить людину на рівень саморозвитку, тобто запуску в ній активного внутрішнього фактора.

Потреби розуміються нами як категорія, яка визначає вибір суб'єкта (відповідає на питання: що це мені дає? навіщо це мені? що я від цього отримаю?). Можна виділити два види потреб: *усвідомлені та неусвідомлені.*

Усвідомлена потреба буває: *особистісна* (суб'єкт отримує інформацію тільки для себе, з урахуванням власного інтересу, тобто «замикає» інформацію на собі); *професійна* (суб'єкт сприймає інформацію з урахуванням професійних інтересів, тобто збагачує свій професійний досвід, чим опосередковано турбується про тих, на кому відбивається його рівень компетентності); *громадська* (суб'єкт піднімається до рівня усвідомлення необхідності вкладу в суспільство як основної умови нормального, повноцінного життя людини (чим більше я вкладу в суспільство, тим більше одержу від нього і навпаки). В результаті суб'єкт проектує отриману інформацію не лише на себе, свою професію, але і на тих членів суспільства, яким ця інформація може бути корисною, тобто уже безпосередньо виявляє турботу про інших.

Ставлення до предмета мовлення та суб'єкта, який його викладає, є реакцією суб'єкта, котрий сприймає інформацію. Цю реакцію можна класифікувати за такими типами: *байдужа чи інфантильна реакція*, що характеризується невключенням суб'єкта в предмет обговорення (причина цього полягає в тому, що виявився не зачепленим інтерес суб'єкта); *угодовська реакція*, яка характеризується тим, що суб'єкт легко, без сумнівів, стає на точку зору іншого, так само легко від неї відмовляється й стає на точку зору третього; *конфліктна реакція*, яка характеризується спалахом негативних емоцій суб'єкта (суб'єктів) на дії іншого суб'єкта (інших суб'єктів), як наслідок — позиція конфронтації, небажання розуміти іншого.

Рівень розуміння предмета мовлення зумовлює підготовленість суб'єкта (закладена база): загальна культура, світогляд, розвиток інтелектуальних здібностей, професійна підготовка тощо.

Відповідно до існуючої у соціальній психології шкали рівнів розуміння виділяються такі рівні:

1. «Про що» (суб'єкт, знаходячись на цьому рівні, має дуже туманне уявлення про предмет, бачить його лише у загальних рисах). Частіше всього це сприйняття лише назв предмета (форми), звідси людина має викривлене, неістинне судження про предмет у цілому.
2. «Про що + що» (на цьому рівні суб'єкт уже проникає у зміст предмета, тобто одержує інформацію про нього з літератури та інших джерел, але своєї позиції не має, залишаючись поки що на сходинці запам'ятовування чужих думок).
3. «Про що + що + як» (суб'єкт виходить на рівень осмислення змісту предмета, чужих думок, тобто пропускає їх через себе, виробляючи власну позицію

відносно предмета обговорення, підносячись тим самим на наступну сходинку — роздуми).

4. «Про що + що + як + навіщо» (знаходячись на даному рівні, суб'єкт здатний поставити собі запитання: «Навіщо мені потрібно знати цей предмет, де і коли я можу використати ці знання?») Інакше кажучи, суб'єкт виходить на рівень застосування одержаних знань про предмет, проектуючи їх на свою діяльність, досвід).

Значимість закону моделювання аудиторії полягає не лише у тому, що на його основі можна створити цілісний психологічний портрет аудиторії (достатньо повно вивчити аудиторію), але і в тому, що цей закон відкриває можливість подальшої роботи з цим портретом, яка полягає у впливі на аудиторію з метою її розвитку (зняти морально-дисциплінарний мотив і викликати емоційно-естетичний та інтелектуально-пізнавальний мотиви, перевести байдужість, конфліктне ставлення в річище конструктивних стосунків, допомогти аудиторії оволодіти найбільш глибоким рівнем розуміння проблеми, створити умови для актуалізації в людині її позитивних якостей). Закон моделювання аудиторії дозволяє побудувати наступний крок «запуску» концепції — виробити стратегію її реалізації.

Отже, другий закон риторики (закон моделювання аудиторії) формує і розвиває в людині вміння вивчати в системі три групи ознак, які визначають «портрет» будь-якої аудиторії:

- **соціально-демографічні,**
- **соціально-психологічні,**
- **індивідуально-особистісні.**

Стратегічний закон передбачає системну побудову програми впливу на конкретну аудиторію. Стратегія (програма дій) становить собою варіант реалізації концепції та характеризується такими ознаками: динамічністю, гнучкістю, варіативністю. Наприклад, можна розробити концепцію предмета (література, історія, математика, та ін. як засоби розвитку людини) і виробити декілька стратегій: спочатку створити стратегію за роками навчання — на один рік, другий рік, третій рік і т. д., орієнтуючись на певну аудиторію, далі вибудувати стратегію уроків як більш конкретний етап реалізації концепції.

***Третій закон риторики (стратегічний)* формує й розвиває в людині вміння розробляти програму діяльності на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрету аудиторії:**

- **визначення цільової установи діяльності (навіщо)**

- **виявлення й розв’язання протиріч у досліджуваних проблемах,**
- **формулювання тези (головної думки, власної позиції).**

Тактичний закон передбачає систему дій з підготовки ефективної реалізації стратегій. До складових цього закону належать аргументація і активізація мислення та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії. Цей закон формує і розвиває в людини вміння працювати з фактами та аргументами, а також активізувати мисленнєву діяльність співрозмовника (аудиторії), тобто створити атмосферу інтелектуально й емоційної співтворчості.

Аргументація є явищем комунікативним, яке включає в себе два аспекти: гносеологічний (пізнання, предмета, поглиблене його розуміння, пошук істини, поширення істинних думок та їх захист) та етичний (аргументатор визнає себе та реципієнта людьми, які мають рівне право вільного пізнання істини).

Важливу роль в аргументації відіграє активізація мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії, яка спрямована на реалізацію надзавдання, тобто досягнення практичної мети — спонукання до дії. Активізація передбачає таку послідовність дій: *зацікавити аудиторію; викликати аудиторію на роздуми; вивести аудиторію на рівень обговорення.*

Зацікавлення аудиторії досягається використанням:

а) *аудіовізуальних прийомів, як статичних* (графіки, таблиці, малюнки, схеми), так і *динамічних* (відеоматеріали). Відомо, що ця група прийомів дає до 20% засвоєння інформації, концентрує увагу слухачів, знімає втому;

б) *психологічних прийомів*: реклама (за допомогою цього прийому може захопити аудиторію ще на докомунікативному етапі), прийом шокової терапії (прийом створення несподіваного ефекту, який дозволяє швидко переключати увагу аудиторії і концентрувати її на потрібних мовцеві аспектах, знімати втому слухачів, і головне – він дає можливість оперативно «підігрівати» інтерес аудиторії та підтримувати його в процесі спілкування). Як засоби цього прийому можна використати такі, як зовнішній вигляд мовця, хід його думок, характер його завдань та запитань, адресованих аудиторії тощо;

в) *прийом проблемного введення*, який дозволяє суб’єкту з перших хвилин спілкування оволодіти увагою аудиторії за допомогою ряду засобів: проблемних питань, доцільних афоризмів, анекдотів, чітко сформульованого завдання спілкування, захоплюючих, яскравих прикладів, вдало винайдених компліментів тощо.

Наступний крок активізації в потребі обмінятися думками з приводу обговорюваних

питань. Він досягається логічними та психологічними прийомами.

Логічні прийоми	Психологічні прийоми
<p><i>спіральний спосіб (багаторазове повторення тієї самої думки, але кожного разу при цьому збагаченої новою інформацією), який можна застосувати для непередбаченої конфліктної аудиторії і т.п. Інакше кажучи, спіральний спосіб становить собою процес поступового прирощення до старого знання нового</i></p>	<p><i>питально-відповідний тип — хід роздумів, суть якого полягає в тому, що суб'єкт у процесі спілкування може будувати своє мовлення у вигляді запитань та відповідей на них. Такого роду прийом допомагає концентрувати увагу аудиторії на важливих моментах спілкування, перевірити засвоєння матеріалу за допомогою запитань на розуміння й уточнення</i></p>
<p><i>ступеневий спосіб (кроковий рух думки від загального до конкретного і навпаки): Розгортання тези від загального до конкретного орієнтоване в основному на підготовлену аудиторію, розгортання тези в зворотному порядку – на менш підготовлену аудиторію</i></p>	<p><i>психологічна пауза (спеціальний час, даний суб'єктом аудиторії для осмислення певного виділеного положення чи поставленого запитання)</i></p>
<p><i>пунктирний спосіб (розгортання тези шляхом розчленування її на відносно незалежні рівноправні частини, які в кінці знову об'єднуються в тезу): Даний спосіб використовується для аудиторії з високим рівнем підготовки, здатної самостійно поєднувати всі частини одна з одною, знаходити зв'язки між ними</i></p>	<p><i>аналогія (прийом використання подібності між об'єктами у деякому відношенні)</i></p>
<p><i>контрастний спосіб (розгортання тези шляхом протиставлення різних точок зору на той самий предмет) можна використовувати для будь-якої аудиторії</i></p>	
<p><i>асоціативний спосіб (розгортання тези у вигляді поєднання в свідомості різних образів) можна застосовувати в аудиторії, де домінують люди з образним мисленням, в дитячій аудиторії, в аудиторії, де затруднене розуміння питання тощо)</i></p>	

Четвертий закон риторики (тактичний) формує й розвиває в людині вміння працювати з фактами й аргументами, а також активізувати мисленнєву діяльність співрозмовника (аудиторії) тобто створити атмосферу інтелектуальної й емоційної співтворчості.

Мовленнєвий закон передбачає вираження думки в дієвій, словесній формі (ДСФ). ДСФ становить собою систему комунікативних якостей мовлення (правильність, виразність, ясність, точність, сміливість, стислість, доцільність).

Правильність — це володіння нормами літературної мови. Про значення правильності Цицерон писав так: «...вміти правильно говорити... ще не заслуга, а не вміти — вже ганьба, тому що правильне мовлення, по-моєму, не стільки достоїнство вправного оратора, скільки властивість кожного громадянина».

Виразність — це така комунікативна якість, завдяки якій здійснюється вплив на емоції на почуття аудиторії. До засобів виразності можна віднести засоби художньої образності (порівняння, епітети, метафори), фонетичні засоби (інтонація, тембр голосу, темп мовлення, дикція), приказки, прислів'я, цитати, афоризми, крилаті слова та вирази, синтаксичні фігури (звертання, риторичне запитання, інверсія, градація, повтор, період).

Ясність — така комунікативна якість, яка забезпечує адекватне розуміння сказаного (без деформацій), не вимагаючи від співрозмовника особливих зусиль при сприйнятті. Ясність мовлення багато в чому зумовлена точністю мовлення.

Точність — це комунікативна якість мовлення, яка виявляється у використанні слів у повній відповідності з їх мовними значеннями. Дана якість виробляє в людини звичку називати речі своїми іменами. Від точності слів багато в чому залежить точність дій людей. «Вірно визначаєте слова, і ви звільните світ від половини непорозумінь» (Декарт).

Стислість — це така комунікативна якість мовлення, яка виявляється у відборі мовних засобів для вираження головної думки, тези, тобто стислість формує уміння говорити суттєво. На це уміння давні греки звертали особливу увагу: «Все, що ви сказали спочатку, нами забуте, бо це було давно. А кінець вашого мовлення нам не зрозумілий, бо забутий початок».

Доцільність — це особлива організація мовних засобів, яка зумовлює відповідність мовлення цілям та умовам спілкування.

П'ятий закон риторики (мовленнєвий) формує й розвиває в людині вміння володіти мовленням (одягати свою думку в дієву словесну форму).

Закон ефективної комунікації передбачає систему дій суб'єкта з метою налагодження контакту на всіх етапах комунікації як необхідну умову ефективної реалізації продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності. Якщо попередні закони (А+С+Т+М) спрямовані на підготовку запуску концепцій, то даний закон містить у собі механізм запуску як такого.

Контакт — це «спілкування без перешкод», тобто контакт становить собою вищий рівень спілкування який характеризується взаємодією двох поведінок — суб'єкта й аудиторії. Сам процес взаємодії ми розглядаємо як інтелектуальне та емоційне співпереживання учасників спілкування.

Шостий закон риторики (закон ефективної комунікації) формує й розвиває в людині вміння встановлювати, зберігати й закріплювати контакт з аудиторією як необхідну умову успішної реалізації продукту мисленнево-мовленнєвої діяльності.

Системно-аналітичний закон передбачає аналіз якості та ефективності продукту мисленнево-мовленнєвої діяльності.

Аналіз якості здійснюється на всіх етапах мисленнево-мовленнєвої діяльності. Він базується на двох етапах критичної діяльності, а саме: на самоаналізі та аналізі інших. Процес самоаналізу становить собою двохелементну систему.

Рефлексія (дослідження відчуттів) починається з виявлення відчуттів. Виявлення відчуттів являє собою процес переведення зі сфери підсвідомого у сферу свідомого (зробити неявне явним). Далі необхідно проаналізувати виявлені відчуття, тобто знайти причини виникнення тих чи інших відчуттів шляхом відстежування своїх дій протягом певного періоду часу (визначити джерело появи відчуттів). Аналіз відчуттів дозволяє суб'єкту шукати відповіді на ряд життєво важливих запитань: що слід зробити для посилення джерел, які породжують приємні відчуття? як уникнути причин, які викликають негативні відчуття? Рефлексія, таким чином, сприяє зняттю в людини стану тривоги, посилюючи при цьому стан внутрішньої рівноваги.

Корегування продукту мисленнево-мовленнєвої діяльності (уточнення, додавання, заміна одних положень іншими тощо) проходить успішно, продуктивно тоді, коли йому передує рефлексія, оскільки остання звільняє суб'єкт від стану самообману, ілюзій з приводу якості і ефективності продукту мисленнево-мовленнєвої діяльності. Інакше кажучи, після рефлексії процес корекції набуває досить об'єктивного характеру й будується на суворо логічній основі.

Сьомий закон риторики (системно-аналітичний) формує й розвиває в людині вміння рефлексувати (виявляти й аналізувати власні відчуття з метою навчитися робити висновки з помилок і нарощувати цінний життєвий досвід) і оцінювати діяльність інших, тобто як допомогти іншому ефективніше здійснювати свою діяльність, а також як навчитися вбирати в себе цінний досвід іншого.

За риторичним законом промови класифікуються за кількома групами.



Схема 1. Класифікація промов

Кожна з промов виконує певні функції.

Інформаційні промови передбачають повідомлення певних даних, передання інформації. До них належать: оголошення, виступи на оперативних нарадах, лекції, відповідь на екзаменах. Інформаційна промова має відповідати таким вимогам:

- a. у ній не повинно бути нічого спірного;
- b. вона повинна зацікавити слухача;
- c. повідомлення має бути актуальним.

Перекопувальні промови характеризуються чіткою логікою. На практиці їх розглядають як агітаційні, в яких будь-якими методами оратор перекопує погодитися з ним у спірному питанні. Така промова не закликає до безпосередньої дії. Предмет промови — питання факту (що являє собою правду, а що ні) чи питання поведінки (що треба робити, а що ні).

Як і будь-яка промова, вона має бути цікавою. Але це — в самому питанні або його суперечності.

Інтерес, який оратор мусить викликати, якщо він ще не виник у слухачів, можна визначити питаннями: «Чому ж вірити?» і «Що робити?». Дві основні помилки супроводжують вибір предмета промови: або звертаються до теми, яка не має реального чи потенційного інтересу, або обговорюють питання, яке не в змозі вирішити чи хоча б допомогти цьому. Тому треба пам'ятати таке:

- a. необхідно дійсно обирати спірне питання;
- b. визначити змістовну тему;
- c. зупинитися на питаннях, які можна вирішити.

Надихальні промови належать до агітаційних. Їх можна поділити на три групи, зокрема промови:

- a. з метою надихнути;
- b. з метою переконати;
- c. з метою викликати реакцію.

На практиці ці три види загальних цільових настанов нерідко перекривають одна одну. Основні ознаки таких промов:

- a. прояснити питання;
- b. підкреслити його значення і, надихнути слухача;
- c. збудити не лише зацікавленість, але й загострити у свідомості слухачів значення певних положень (правил поведінки, віри тощо);
- d. відверто закликати до почуттів.

УВАГА! Збуджуючи почуття, надихальні промови нагадують слухачеві про все відоме, але не повністю усвідомлене.

Стимулювальним промовам притаманні такі ознаки:

- a. містити необхідні фактичні дані;
- b. збуджувати психічне сприйняття;
- c. доводити до згоди;
- d. примушувати слухача відчувати потребу зробити те, що просить оратор.

При виборі агітаційної теми потрібно перевірити її зміст з точки зору таких ознак:

- a. чи викликає вона дійсний інтерес?
- b. чи здатні слухачі до її сприйняття?
- c. чи не занадто сильна опозиція?

Розважальні промови добре знайомі всім. Це виступи гумористів, оповідачів анекдотів і смішних історій.

Потаємні промови — їхня основна мета поділитися наболілим, дістати підтримку. Мова звернена до людини, якій промовець довіряє, симпатизує і може розповісти про свої таємниці.

Промови мають дві форми: *монологічну та діалогічну*.

Монолог — розгорнуте висловлювання однієї особи. Він не передбачає до свого закінчення втручання слухача. **Діалог** — розмова двох або кількох осіб у формі почергових висловлювань.

Риторичу, орієнтовану на потреби сьогодення, називають неориторикою. Час бурхливих суспільних змін, в який ми живемо, змінив саму суть речей. Пішла в небуття псевдо-красивість хвалькуватої й малозмістовної фрази, значно менше місця відводиться словам і мовним зворотам узагальненої семантики, що перетворилася на напівсамостійну. Слово дуже повільно, з великими зусиллями перстає бути засобом маніпуляції змістом і стає засобом досягнення правди. Слід позбутися ідеологічного ніяковіння у висловленні думок. А риторичі в цьому

важливому для суспільства процесі належить провідна роль.

Неориторика базується на класичних ознаках риторики, встановлюючи правила її норми формулювання тексту з урахуванням зв'язку між думкою і засобами її мовного вираження. Народження задуму і його втілення, плановий спосіб мовленнєвої поведінки, доречність і ефективність промови, спрямованої на переконання слухача, — цими проблемами риторика цікавилася завжди. Однак сьогодні існують нові, пов'язані з особливостями часу аспекти риторики.

Зміст неориторики визначається з огляду на комунікативні завдання сучасної людини, потреби сьогодення. Вона має, на відміну від класичної риторики, яскраво виражений прикладний характер, формує УМІННЯ цілеспрямовано обирати мовні засоби, керувати своєю мовленнєвою поведінкою, і все це — крізь призму комунікативних завдань.

Практична робота:

1. Перегляньте свої записи в зошитах. Олівцем розподіліть теоретичний матеріал відповідно до основних завдань заняття.

- 1) Яка наука називається риторикою?
- 2) Кого називають ораторами?
- 3) Коли виникла риторика?
- 4) Що дасть людині вивчення риторики?
- 5) Що таке красномовство?
- 6) Які основні закони риторики?
- 7) На скільки груп класифікуються види промов?
- 8) Назвіть усі види промов.
- 9) Які функції характерні для кожної з промов?
- 10) Яку назву має сучасна риторика?
- 11) Чим сучасна риторика відрізняється від класичної?

2. Користуючись теоретичним матеріалом, складіть словник теми. Зверте його з матеріалом, поданим нижче.

Спілкування — найвища радість на землі. Риторика — наука про спілкування. Оратор — людина, яка володіє засобами спілкування. Уміння переконувати — це уміння успішного життя. Красномовство — дар, який допомагає людині оволодіти розумом і серцем співбесідника. Основні групи промов: інформаційні, перекопувальні, надихальні, стимулювальні, розважальні, потаємні. Неориторика — наука, орієнтована на потреби сьогодення. Монолог — мова однієї особи. Діалог — мова двох або декількох осіб.

3. Класифікуйте промови відповідно до визначених вище груп.

Промова на бенкетах, розповідь, агітація, словесна карикатура, бесіда з питань про значення моральних і суспільних цінностей, проповідь, виступ на оперативній нараді, відповідь на екзамені, душевна промова, промова з метою переконати батьків; промова, в якій дитина відстоює свої інтереси; промова-доручення виконати завдання, наказ, прохання; виступи, які викликають емоції, апелюють до патріотизму; виступ гумориста.

Самостійна робота на картках:

1. Поясніть сутність висловлювань.

- Для інтелігентної людини погано говорити має бути непристойним, як і не вміти читати й писати, і в справі освіти і виховання навчання красномовству слід вважати неминучим (*А. Чехов*).

- Заберіть у мене все, чим я володію. Але залиште мені мою мову. І я швидко знайду все, що мав (*Д. Вебстер, англійський драматург XVII ст.*).

- Поетами народжуються, ораторами стають (*Цицерон*).

- Найкращий оратор той, хто своїм словом і навчає, і дає насолоду, і справляє глибоке враження (*Цицерон*).

- Оратор багатий не лише на слова, а й на думки. Нічого немає прекраснішого за досконалого оратора, не кажучи вже про красномовство, якому належить влада у важкій миролюбній та вільній державі (*Цицерон*).

- Заговори, щоб я тебе побачив (*Сократ*).

- Красномовство є мистецтво керувати умами. Обов'язок оратора — говорити правду (*Платон*).

- Нічим не можна завдати більшої шкоди, ніж промовляючи брехню. Якщо люди, державна діяльність яких полягає у промовах, не казатимуть правди, тоді хіба можна надійно керувати державою? (*Демосфен*).

- Є два мистецтва, які можуть піднести людину на вищий щабель пошани: одне — це мистецтво гарного полководця, друге — мистецтво гарного оратора (*Цицерон*).

- Оратор повинен стояти як озброєний воїн у лаві, розв'язувати справи великої важливості і завжди прагнути перемоги (*Квінтіліан*).

- Оратором є лише той, хто в змозі говорити з кожного питання гарно, вишукано й переконливо, відповідно до важливості предметів, на користь часові і для задоволення слухачів (*Тацит*).

3. **Види красномовства: судове (юридичне), академічне, політичне,**

церковне, суспільно-політичне.

Ознайомтеся з теоретичною інформацією з цього питання в підручнику:

- Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / С.Д. Абрамович, В.В. Молдован, М.Ю. Чикарьова. — К.: Хрінком Інтер, 2002. — С. 15-38.

1. «Мозкова атака». Розташуйте види красномовства відповідно до сфери їх використання в таблиці 1.

Виступ на радіо, на телебаченні з актуальних проблем, з нагоди свята, ювілею тощо; виступ на уроці, на диспуті; виступ у відповідь на вітання; доповідь на конференції, з'їзді, промова на мітингу, в парламенті (включаючи шкільний); звертання до віруючих; лекція, наукова доповідь, наукове повідомлення; огляд; промова адвоката (захист); промова на соборі; промова при похованні; промова прокурора; церковна проповідь; ювілейна, вітальна, застільна промови (виступи, тости).

(Курсивом подано правильне розташування)

Таблиця 1.

Види красномовства та сфери їх використання

наука, освіта	
суд	
суспільне життя	
побут	
релігія	

2. Близьким до видів красномовства є резюме, особливо те, яке надається при влаштуванні на роботу на конкурсній основі, діловий лист, пояснювальна записка, розгорнута заява.

УВАГА! На основі набутих знань з курсу “Українська мова професійного спрямування” напишіть своє резюме.

3. Доведіть, що наведений далі текст належить до сфери академічного красномовства. Окрім цього зверніть увагу на такі моменти: чи зустрічаються тут термінологія, посилання на дослідження попередників, цитування документів, дати. Які речення — прості чи складні — переважають? Чи зустрічаються поетичні образи?

Уже в бронзовому віці кількість поховань скорчених трупів поступово зменшується, що може бути непрямим свідченням про зміну у світогляді. Чіткою межею в характері поховання — заміні скорченої пози простим трупопокладенням (у

вигляду стані) — є IX ст. до н.е. Лише у племен милоградської культури, яку пов'язують з північно-східними праслов'янами, або Геродотовими неврами, найдовше зберігалися скорчені поховання, і це цілком збігається зі свідченням Геродота щодо пережитків ідеї реінкарнації у неврів:

"Скіфи та елліни, що живуть серед них, — писав Геродот, — твердять, що кожний невр щороку на кілька днів обертається на вовка, а потім знову приймає людський вигляд" (С. Городцев).

3. Порівняйте, як змальовує "своїх" та "чужих" політичний оратор:

I. СПУ ставить завдання:

1. Об'єднати чесних людей для перемоги на виборах.
2. Прийняти пакет законів і з їхньою допомогою змінити курс реформ.
3. Вивести із занепаду виробництво й економіку.
4. Забезпечити справедливу та стійку оплату праці та пенсій, підвищити життєвий рівень людей.

II. Режим бандократії — це влада незаконно розбагатілих негідників, корумпованих державних структур, а також способи використання ними влади, спрямовані на пограбування державної (загальнонародної, а точніше: нашої і наших дітей) власності, започатковане на кримінальній основі.

(З агітаційної листівки соціалістичної партії України.)

4. Візьміть участь у міні-конкурсі на проголошення ювілейних слів (тостів) для ситуацій:

- а) день народження вашого приятеля;
- б) ювілей вашого керівника.

Самостійна індивідуальна робота:

• Перекладіть висловлювання українською мовою. Визначте засоби мовної виразності, використані оратором.

Мы знаем неизбежное и грустное: мы все пришли в этот мир, чтобы навсегда уйти. И знаем радостное: сама жизнь — благо. Но жизнь прожить — не поле перейти. Что ж, где история прокатывается над нашими головами. Если апрель — месяц весны и ожидания — принес осознание необходимости действия, то сейчас настала пора осмысления каждым исторической логики непреложных законов развития.

...В самой демократической Древней Греции шесть черных фасолин, означающих шесть голосов против, подписали смертный приговор Сократу, величайшему философу всех времен и народов. Демагогия, клевета, крикливость лжецов и обманутых, коварство завистливых перевесили чашу весов справедливости.

Висновок: Отже, у процесі заняття було опановано зміст, мету й основні завдання практичної риторики, з'ясовано, що життя людини пов'язане безпосередньо зі спілкуванням. Без живого спілкування неможливі контакти між людьми, тому це пояснює причину зростання інтересу до риторики в сучасному світі. Ознайомлення й аналіз публіцистичних текстів, що були використані під час заняття, сприяло виробленню умінь розпізнавати й класифікувати види красномовства за сферами їх вжитку, розширювати світогляд курсантів / студентів, збагачувати їх словниковий запас; виховувати допитливість, прагнення до самовдосконалення.

Домашнє завдання: Підготуватися до захисту рефератів.

Заняття № 2. Історичні витоки й розвиток ораторського мистецтва як теорії красномовства і прикладної дисципліни у Стародавньому Світі й Київській Русі.

Навчальна мета: змістом матеріалу довести, що розвиток риторики складає одну з найяскравіших сторінок культури людства; показати джерела найдавнішої науки, її розвиток, роль і значення на різних етапах існування суспільства, акцентувати увагу на ролі видатних особистостей у розвитку риторики; ознайомити з історією та найвидатнішими досягненнями в розвитку красномовства давніх українців; реалізовувати міжпредметні зв'язки з історичними дисциплінами; розвивати й удосконалювати вміння діалогічного й монологічного мовлення; виховувати повагу до літературних норм мови.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Риторика Стародавнього світу (Месопотамії, Єгипту, Індії, Китаю).
2. Античне красномовство в Греції та Римі.
3. Риторика Київської Русі.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Абрамович С.Д. Риторика та гомілетика. — Чернівці, 1995.
2. Безменова Н.А. Неориторика: проблеми й перспективи // Семантика. Коммуникация. Стиль. — М., 1991.
3. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. — Л., 1991.
4. Бондаренко П.С. Судова промова. — Львів, 1972.

5. Гурвич С.С., Погорелко В. Ф., Герман М. А. Основи риторики. — К., 1988.
6. Львов М.Р. Риторика. — М., 1995.
7. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII — першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. — К., 1983.
8. Платон. Диалоги. - М.: Мысль, 1986. – 607 с.
9. Чепіга І.П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI—XVII ст. // Українська мова і література в школі. — 1989. — № 10. — С. 64—68.

Плакат «Риторика Давньої Греції».

Хід заняття.

Вступ:

Необхідно знати всю історію давнини для того, щоб черпати з неї приклади.

Цицерон

Найважливіша особливість ділового спілкування полягає в тому, що необхідно володіти вміннями налагоджувати стосунки з різними людьми з метою досягнення максимальної ефективності ділових контактів.

О. Баєва

Життя переконує сучасних підприємців, що розвиток бізнесу можливий лише за умов дотримання етичних норм, які сформувалися у процесі еволюції суспільства.

Ф. Кузін

Ораторське мистецтво має довгий шлях становлення й розвитку. Історичні пам'ятки містять інформацію про високий його розвиток у багатьох країнах світу: Єгипті, Сирії, Вавилоні, Індії, Китаї й Давній Греції, яку називають батьківщиною риторики.

Розвитку красномовства у Греції сприяли закони Солона, якого вважають одним із семи відомих світові грецьких мудреців. Обіймаючи високу державну посаду, Солон на початку II століття до нової ери затвердив закон, згідно з яким кожен афінянин повинен був особисто захищати свої інтереси в суді. Оскільки не кожен володів таким умінням, то знаходилися люди, які складали промови на замовлення. Таких людей називали логографами. Окрім того, були вчителі, які навчали ораторського мистецтва. Логографом і вчителем розпочав свою професійну діяльність великий оратор Демосфен.

В Афінах, на центральному майдані, організовувалися «змагання» красномовців. Тих, хто програв змагання, видворяли з Афін. Так, зокрема, трапилося з одним із вождів олігархії — Есхілом, що програв суперечку вождю демократів Демосфену.

Професійних учителів красномовства називали софістами¹. Учителем і теоретиком ораторського мистецтва був Гордій, який надавав перевагу слову й ролі мови в ораторському мистецтві.

Основна частина заняття:

1. Риторика Стародавнього світу (Месопотамії, Єгипту, Індії, Китаю).

Теоретична інформація: Стародавній світ — це, в першу чергу, шумеро-аккадська (месопотамська), давньоєгипетська, давньокитайська, греко-римська, давньоіндійська, давньоіранська цивілізації та своєрідна культура невеличкого Ізраїлю, що дала людству Біблію.

Зародки сучасної цивілізації виникають через сприятливі кліматичні умови саме на Давньому Сході. У IV тисячолітті до н.е. в Межиріччі Тигру та Євфрату (грец. Месопотамія) постало суспільство Шумер. З часом шумерська держава поступається племенам Аккаду і підкоряється їм; утворюється цивілізація синтетичного типу (Вавилон і Ассирія). Паралельно з Шумером складається могутня цивілізація Давнього Єгипту; далі формуються культури стародавніх Китаю, Індії та Ірану, що залишили по собі багатющу літературу.

Ця література була переважно риторичною, оскільки спричинилися до її виникнення не стільки художні завдання, скільки практичні релігійно-філософські та моральні установки. Це не означало, що в цих суспільствах не було художнього слова як такого — навпаки, тут часом складалася навіть теорія красного письменства, зокрема поетика (як, наприклад, в Давній Індії). Але в даному разі ми зустрічаємося з характерним явищем: автори поетичних творів, як правило, вирішували питання релігійного, політичного чи юридичного характеру, які на той час становили основну проблематику літератури взагалі.

Риторика як цілісна наука та риторична практика може гармонійно розвиватися лише в суспільстві, де забезпечено простір для індивідуальності, мовної ініціативи особистості. Давній Схід будував своє життя в особливих політичних, культурних і правових координатах, в яких не було й місця та простору для самовияву «я». Тому риторичний досвід тут формувався стихійно чи в річищі практичного красномовства, чи в річищі красного письменства, а розвинених теорій риторики, подібних до давньогрецької, тут практично не склалося. І все ж риторична практика Давнього Сходу була яскравою й різноманітною; її досвід був почасти використаний

¹ Софіст — 1. Представник давньогрецьких філософів V-IV ст. до н. е., в центрі уваги якого було мистецтво красномовства та питання етики, політики, теорії пізнання.

2. Той, хто використовує софізми для доведення явно неправильних думок, тверджень.

і Давньою Грецією.

У культурних системах стародавніх суспільств риторика посіла значне місце, хоча здебільшого вона формувалася тут в лоні більш широкого духовного пошуку. Винятком була греко-римська античність, що усвідомила самостійне значення риторики як окремої наукової дисципліни.

Практична робота:

1. Репрезентувати матеріал рефератів з тем:
 - Жанрова своєрідність риторики Давнього Сходу.
 - Особливості становлення в державах Давнього Сходу політичної риторики.
 - Своєрідність побутового красномовства в давньосхідних державах.

2. Античне красномовство в Греції та Римі.

Теоретична інформація: Красномовство у Давньому Римі розвивалося під впливом грецької спадщини і досягло вершин у Римській Республіці. «Золотим віком красномовства» називають перше століття до нашої ери. Громадянська війна, бажання Цезаря ліквідувати республіку і встановити диктатуру сприяли посиленню суспільної думки, чим і пояснюється зростання інтересу до риторики, силу якої як способу переконання на той час уже усвідомили.

Найвідомішим оратором Древнього Риму був Цицерон. Він створив ідеал неповторної діяльної особистості, людини, яка мала володіти двома критеріями: філософською і риторською освіченістю.

Цицерон був видатним політиком і державним діячем, адвокатом. Він став одним з найвидатніших ораторів світу, залишивши після себе 100 промов, 57 із яких збереглися і є риторичною скарбницею для всіх часів і народів.

Суть його риторичної системи викладена в системах «Про оратора», «Брут», «Оратор». Уся сила автора — в умінні підкорити собі слухача. Цицерон розробляв вимоги до ораторів, філософії, права, теорії ораторського мистецтва.

Теорію римського красномовства найповніше викладено в працях Квінтіліана — учителя риторики. Цим оратором розроблена низка педагогічних принципів, які використовувалися у педагогіці XII-XVII ст. Особливу увагу він звертав на розвиток пам'яті, бо вважав, що імпровізація, експромт — результат величезної попередньої роботи. Окремо зупинявся на вихованні в оратора високих моральних якостей, зокрема таких, як вихованість і мудрість. Таким чином, антична риторика передбачила три джерела красномовства: *обдарування, навчання, вправи*. Ці чинники забезпечували найвищу майстерність оратора.

Ораторське мистецтво називали дітищем демократії, бо тільки демократичні форми

управління, активна участь громадян у політичному житті країни давали можливість для вирішення справ за допомогою публічних виступів.

Прикладом може слугувати грецьке місто-держава Афіни в середині V ст. до н.е., у якому найвищою владою були народні збори, рада п'ятисот і суд (складався із шести тисяч осіб). Отже, афінянам доводилося часто виступати в суді чи на зборах. І, щоб виграти справу, треба було вміти переконливо говорити, відстоювати свою позицію, відхиляти закиди опонентів. Без красномовства не обходилося і в побуті — на дружніх застіллях, на святах тощо.

Попит на досвідчених викладачів ораторського мистецтва покликав до життя школи красномовства.

Найвідомішою у Давній Греції була ораторська школа (або напрям) софістів. Софісти не лише навчали мистецтва публічного виступу, але й складали промови для громадян. В основі їх була діалектика ситуаційних колізій і парадокси. Вони володіли законами логіки, різними прийомами риторики, вміли вести полеміку (суперечку). Софісти вважали, що мета оратора не подати істину, а переконати, слабке зробити сильним. Промовець повинен однаково вміти як прославити, так і зганьбити чи заперечити.

Найдавнішим ритором-софістом був Георгій, що перший подав грекам риторику як науку. За деякими відомостями, елліни навіть відзначили заслуги Георгія-промовець золотою статуєю (він склав промову — заклик греків до боротьби проти ворогів).

Софісти майстерно володіли усіма формами ораторського мистецтва, вміли впливати на розум і серця своїх співвітчизників.

Діалектика — мистецтво вести бесіду; мистецтво полеміки, логічний метод встановлення істини шляхом виявлення й подолання у судженнях противника.

Колізія — зіткнення протилежних сил, інтересів, прагнень; гострі суперечності й зіткнення поглядів персонажів, що виявляються в ряді подій, зображених у художньому творі.

Парадокс — думка, що разюче розходиться з установленими поглядами, начебто суперечить здоровому глуздові, хоч насправді може й не бути хибною.

Софіст — 1. Представник давньогрецьких філософів У-IV ст. до н.е. в центрі уваги якого було мистецтво красномовства та питання етики, політики, теорії пізнання. 2. Той, хто використовує софізми для доведення явно неправильних думок, тверджень.

Софізм — умовний висновок, що формально здається правильним, а насправді заснований на навмисне неправильному доборі вихідних засад.

Давньогрецький філософ Сократ, оратор жив у Афінах. Нічого не писав, свої

погляди поширював усними бесідами в колі однодумців. Сократ був надзвичайно колоритною фігурою. Він шукав істини в точних поняттях, ставлячи запитання і спростовуючи відповіді. Йому чужою була евристика, суперечка, така характерна для софістів, де красномовство і майстерність доказу були самоціллю, затемнюючи точне визначення філософських та життєвих понять. Сократові був властивий діалектичний метод «запитання-відповідь», необхідний для встановлення об'єктивної істини, яка народжувалася в муках та стражданнях. Недарма свою діалектику Сократ називав майевтикою, тобто повивальною майстерністю.

399 р. до н.е. Сократа засудили до страти за критику традиційної релігії та «шкідливий» вплив на молодь. Філософ загинув, прийнявши отруту. Його смерть справила таке враження на молодого Платона, що відтоді Сократ став постійним героєм усіх його творів.

Платон походив із знатної родини, у молоді роки був учнем Сократа. Після смерті вчителя Платон починає мандрувати містами Греції (Мегари, Кірена, Сіракузи). Бере активну участь у боротьбі політичних партій при дворі Діонісія Старшого та Діонісія Молодшого, намагається впровадити реформи. Близько 387 р. Платон заснував у гаю героя Академа (біля Афін) свою школу, знамениту «Академію» (від неї й походить назва сучасного вищого навчального закладу).

Платон мріяв про ідеальну державу з ідеальними правителями, тому звертався у своїх промовах саме до панівної верхівки, прагнучи виховати її словом. Він створив власну теорію красномовства, найціннішою ідеєю якої була ідея впливу промови на людську душу. Платон одночасно і мислитель, і художник, тому його філософські твори мають значення і з літературної точки зору. Майже всі вони написані у формі діалогів.

Спочатку Платон суворо дотримувався методу свого вчителя Сократа, створював промови у вигляді бесіди, питань і відповідей. Пізніше поруч із бесідою у нього з'являються зв'язні висловлювання. Але центральним образом мудреця, що веде діалог, як і раніше, є Сократ.

Найвідомішим є діалог Платона «Протагор» — про можливість навчити добродетності; «Георгій» — про риторику та моральність, «Бенкет» і «Федр» — про кохання;

«Федон» — про душу, «Держава» та «Закони» — про діяльні поліси², «Фестат» — про пізнання, «Парменід» — про ідеї, «Софіст» — про буття та небуття, «Філеб» —

² Поліс — місто-держава у Давній Греції.

про насолоду, «Тімей» — про світобудову.

Цікаво, що Платон вважав поезію шкідливою, бо вона звертається до «низької» частини людської душі, до її пристрастей — а це погано відбивається на моральному стані громадян.

Арістотель народився в Стагирі. Упродовж двадцяти років був учнем Платона, ретельно вивчаючи при цьому різноманітні науки. Пізніше — вихованцем самого Арістотеля три роки був майбутній видатний полководець Олександр Македонський. Близько 335 р. Арістотель заснував у Афінах свою школу «Лікей» (звідси й походить назва «ліцей»), у якій філософи працювали у співдружності з риториками.

Арістотелю належать літературно-публіцистичні твори, переважно у формі діалогів. Один із найвідоміших — «Протрептик» — «спонукання» до занять філософією, написане у вигляді промови, зверненої до кіпрського царя. Багато в Арістотеля й трактатів із різноманітних галузей знань. До сьогодні дійшла лише частина творчої спадщини. Це твори з психології, етики, політики, економіки, риторики та поетики. «Поетика» Арістотеля вперше систематизувала теорію поезії як наукову дисципліну. Ця теорія є ніби запереченням Платонового неприйняття поезії. Багато положень «Поетики», особливо щодо драми як жанру, поетичної мови (тропів), використовувалися кількома поколіннями літераторів і зберегли актуальність донині.

Марк Туллій Цицерон у 106 р. до н.е. в латинському містечку Арпіна. Його родина, хоч і була зі стану «вершників», однак мала зв'язки в столиці. Щоб підготувати своїх синів, Марка і Квінта, до державної діяльності, батьки переїхали до Риму і направили дітей навчатися до грецьких вчителів. Цицерон добре ознайомився з класичною літературою греків — творами Гомера, драматичними творами, промовами ораторів.

За римським звичаєм, майбутній політик чи адвокат проходив практичну «виучку на форумі», тобто слухав ораторів і ознайомлювався з правом, був присутній на юридичних консультаціях відомих спеціалістів. Керівником Цицерона був знаменитий оратор Сцевола, потім — його не менш відомий племінник. Майбутнього оратора цікавили, перш за все, етика та мистецтво суперечки й аргументації. Водночас Цицерон вправлявся у складанні «декламацій» грецькою мовою та латиною, писав поеми, перекладав з грецької прозою та віршами.

Цицерон стає відомим адвокатом, блискучим політиком, який вигравав справу за справою. 63 р. його обирають консулом, називають «батьком вітчизни». Але

незабаром фортуна відвертається від оратора, він втрачає прихильність друзів. 58 р. вирушає у вигнання. Утративши свободу в адвокатській діяльності, Цицерон починає літературну діяльність. Найвідоміші його твори — діалог «Про оратора» (55 р.), «Про державу» (54 р.), «Брут» (історія римського красномовства), «Оратор» (про вдосконалення стилю) (46 р.). Пише Цицерон цього часу і філософські трактати. Після вбивства Цезаря (44 р.) він знову повертається до політики, обирається главою сенатської партії. Незважаючи на великий авторитет, стає жертвою боротьби імператорів Октавіана й Антонія за владу.

У своєму знаменитому трактаті «Про оратора» Цицерон пов'язує красномовство з політикою, бо «у кожного вільного народу, особливо в мирних і спокійних державах, завжди процвітало й володарювало красномовство». Для Цицерона оратор — перш за все державний діяч, тому в програму його підготовки, окрім риторики, входило ще багато інших потрібних для політика дисциплін. Для того, щоб розбиратися в проблемах поведінки, щоб оволодіти мистецтвом диспуту і всебічного розвитку кожної думки, щоб пристосовувати промови до умов аудиторії та моменту, потрібні етика, логіка, психологія, тобто філософська освіта. Щоб уміти ілюструвати промову відповідними прикладами, потрібне знання історії та літератури. Справжній оратор — людина високої культури й різнобічних знань, вміло володіє усіма типами мовлення, визначеними традиційною риторичною теорією. Перед ораторами, за Цицероном, стоять три завдання: *довести свої положення, дати насолоду слухачам, вплинути на їх волю*. Кожному з цих завдань відповідав один з трьох основних стилів: 1) *спокійний, «тонкий» («низький») стиль підходив для переконання*; 2) *«середній» стиль, створений софістичним красномовством, відзначався найбільшою витонченістю*; 3) *патетична сила «величного» стилю захоплювала й хвилювала слухачів*. Справа ораторського такту — користуватися в міру потреби всіма трьома стилями, але найцінніша якість оратора — володіти «високим» стилем. Це було найхарактернішою рисою й самого Цицерона як ратора.

Відомий оратор в одному зі своїх трактатів висунув ще одну вимогу — «повноти», що полягала у всебічному, вичерпному розгортанні думки. Зіставляючи Демосфена і Цицерона, відомий римський ритор І ст. н. е. Квінтіліан зазначив, що у першого «нічого не можна скоротити», до другого «нічого не можна додати». Великого значення надав Цицерон ораторському ритму, який він детально описав у своїх працях, прикрашаючи свої промови різними засобами виразності. Цицерон ніколи не забував про ясність і силу виступу в цілому; постійно використовував «загальні

місця» морально-філософського чи політичного характеру (навіть у судових промовах).

Якщо Цицерон виступав у суді разом з іншими адвокатами, то на його долю випадала заключна, патетична частина промови. Вигуки, мольба, що супроводжувалися бурхливими жестами, звернення до богів, фіктивні промови, які вкладалися в уста алегоричних персонажів (наприклад, «вітчизни» у першій промові проти Катиліни) — це весь арсенал античної ораторської риторики, яким володів знаменитий оратор, втілюючи його в красиву ритмізовану форму. Проте він добре володів й іншими стилями, міг пафос чергувати з жартом, пристрасність із простотою та спокоєм, був дотепним, іронічним.

Завдяки цьому Цицерон здобув славу найбільшого майстра красномовства протягом багатьох століть. Це сприяло тому, що багато його творів дійшли до нашого часу (58 промов, серія трактатів з риторики та філософії, 800 листів). Таким чином, Цицерон — один із найвідоміших ораторів давнини.

Практична робота:

1. Запишіть інформацію з плакату, підкресліть основні поняття.

Плакат «Риторика Давньої Греції»

Риторика — наука переконань.

Предмет риторики — промови, народжені суспільними потребами.

Уміння переконувати — необхідна умова успішної діяльності.

Основний риторичний закон — відповідність типу мовлення конкретній ситуації.

2. Розіграти в ролях розмову митців.

Г о р д і й . Шановний Сократе! Ви, певно, не читали мого підручника риторики і, можливо, не погоджуєтесь із моєю позицією. Однак я переконаний, що слово є великий володар, який, володіючи досить малим і майже непомітним тілом, здійснює чудодійні справи. Бо воно може і страх побороти, і розпач знищити, і радістю душу переповнити, і співчуття викликати... Сила переконання, притаманна слову, і душу формує...

С о к р а т . Я надаю перевагу діалектичному методу діалогу. Тільки правильно сформульовані запитання сприяють пошуку істини. Ваша ж. Гордію, теорія безпринципна, вона викликає недовіру і навіть вороже ставлення...

Г о р д і й . Дозвольте з Вами не погодитися. Ми навчасмо людину логічно мислити, оволодівати прийомами доказів і спростувань, сприяємо її розвитку.

П л а т о н . Я, як Ви знаєте, учень Сократа. І у своїх діалогах «Гордій» і «Федр»

ствердив думку про риторику як засіб переконання, а також розмежував призначення промов оратора і філософа...

Сократ. Отже, Ви, Платон, заперечуєте позицію софістів, для яких головним є здобуття перемоги за будь-яких умов, незалежно від того, правдиве чи хибне твердження?

Платон. Так, учителю Сократе. Мене схвилював відхід софістів від основної своєї позиції. А тому моє ставлення до них неоднозначне. З одного боку, я схвалюю їхнє піклування про розвиток творчої людини, здатної проявити себе в будь-якій діяльності, проте не розумію їх, коли вони схиляються до добирання й використання вивертів, за допомогою яких можна здобути перемогу над супротивником, довести істинність будь-якого твердження, яким безглуздим воно б не було. Ось один з прикладів: софісти переконані, що грабіжник не бажає придбати чогось прикрого. Придбання доброго є доброю справою. Отже, грабіжник придбає добре... Мені більше імпонує ваш метод діалогу, учителю.

Арістотель. Я учень Академії філософа Платона, вчитель Олександра Македонського, 335 року до н.е. написав три книги з риторики, де схарактеризував основи ораторського мистецтва, використав при цьому досвід своїх попередників. Щасливий з того, що положення, сформульовані мною, не втратили свого значення й у XXI столітті.

Риторику я називаю наукою про мистецтво переконання; найважливішими видами промов визначаю: дорадчі, судові, урочисті; прийоми переконань розподіляю теж на три види: перший залежить від характеру того, хто говорить; другий — від настрою співрозмовника; третій — від мови учасників діалогу.

Рекомендую вести бесіду загальноприйнятим шляхом, чітко визначаю структуру промов: передмова, назва промови, розповідь, опис, докази, заперечення (полеміка, евристика), відозва (звернення до серця слухачів), заключне слово.

Демосфен. Якщо Арістотель був учителем Олександра Македонського, то я очолював демократичну антимакедонську коаліцію.

Арістотель. Що спричинило вашу агресивність?

Демосфен. Я засуджував політику Македонського, царя Філіппа II, який проводив завойовницьку політику. Мої викривальні промови мали назву «філіппіки». До речі, шановні мудреці, чи відомий вам такий факт: коли з моїми промовами ознайомився цар, то він сказав: «Якби я ці промови чув раніше, то оголосив би війну самому собі»? Переконаний, що потім Філіпп II дещо змінив свої політичні переконання.

Учень. Чи об'єктивно є інформація про те, що саме риторика допомогла вам позбавитися фізичних недугів?

Демосфен. Так. На жаль, від природи я був шепелявий, мав слабкий голос, нервово сіпання плеча. Перші мої виступи публіка не сприйняла. Від недоліків я звільнився лише шляхом безупинних вправ. Значну увагу приділяв дикції.

Сократ. Тоді, як ніхто інший, Ви надавали перевагу техніці виступу?

Демосфен. Цьому сприяли обставини. Хочу затримати вашу увагу й розповісти дещо з мого життя. Щоб навчитися говорити голосно й чітко, я годинами просиджував на березі моря. Взявши до рота морські камінці, декламував вірші. А щоб нічого не відволікало мене від оволодіння необхідними знаннями, ув'язнював себе на декілька місяців у підземелля, де штудіював Ваші та Платонові твори.

Платон. Згадують, що Ви свідомо позбавляли себе можливості покинути місце ув'язнення, вибриваючи половину голови...

Демосфен. Так, це істина.

Учень. Прокоментуйте, будь ласка, одне із ваших висловлювань: «Цінність визначає не сама промова оратора й звучність його голосу, а те, наскільки вона поділяє точку зору народу».

Демосфен. Добре, що ви, учні початку XXI століття, звернули увагу на цю тезу. Я переконаний, що основне завдання оратора — не прагнути до особистої вигоди, говорити лише те, що приємне для слухача. Він не повинен боятися відвертості, брати на себе всю відповідальність. Такі промови сприймаються слухачами.

Учень. Як я зрозумів з Вашого виступу, ви на початку своєї творчої діяльності звернули увагу на мистецтво мови оратора, що сприяло позбавленню Вас від фізичних недугів, а потім, досягши майстерності та сили, стали першим на державному полі діяльності і перевершили своїх попередників...

Демосфен. Я завжди в житті дотримувався норм моралі, у красномовстві — культури мовлення.

3. Підготуйте відповіді на проблемні запитання.

- Яку роль у процесі спілкування відіграє переконання?
- Що впливає на результативність спілкування?

3. *Риторика Київської Русі.*

Теоретична інформація: З прийняттям християнства на Русі виникла потреба в розвитку проповіді живим словом, тобто в красномовстві. Хоч антична література, риторика для християнських проповідників була «поганською», вони охоче

використовували їх надбання. Розвинулися такі жанри, як «повчальна проповідь» («поученіє») та «урочиста проповідь» («слово», «казання»). У першому випадку художності й викінченості промови не надавалося особливого значення, живе слово доповнювалося жестами, інтонацією; вплив спрямовувався переважно на розум; у другому випадку значну роль відігравали літературні художні засоби викладення і вплив на душу, серця.

Найбільшої слави на Русі здобули повчання, «слова» та послання Василя Великого, Григорія Назіанзана (Богослова) і, особливо, Іоанна Златоуста, уславлених візантійських проповідників та письменників IV ст.

Поруч із перекладами розвивається й оригінальне староруське ораторсько-учительне письменство дидактичного або урочисто-панегіричного характеру. Це повчання, «слова», послання Луки Жидяти, Феодосія Печерського, Георгія Зарубського, а також багато анонімних та псевдо-німних творів.

Найвидатнішими представниками урочистої ораторської прози були Іларіон, митрополит київський, Климент Смолятич і Кирило Туровський.

Іларіон звертався до вже знайомих із книжною мудрістю слухачів і читачів. «Слово про Закон і Благодать» своїм мистецьким рівнем не поступається перед найвидатнішими зразками візантійського урочистого церковного красномовства. «Слово» Іларіона швидко поширилося за межі Русі — його переклав і використав у своїх творах сербський чернець Доментіан. Сліди впливу цього твору спостерігалися протягом майже семи століть.

Кирило Туровський прославився ораторським та літературним мистецтвом, складаючи повісті, сказання, «Слова», послання, молитви. Проповідями були не тільки його «Слова», а й притча «Сказання про чернечий стан», які призначалися для проголошення в церкві. Специфічною рисою цих творів є значне розширення оповідного елемента, щоб унаочнити, образно проілюструвати повчальні тези оратора.

Зміст «Слів» Кирила Туровського — традиційні: похвала святу, пояснення його релігійного сенсу, розповіді про події, на честь яких встановлено свято. Побудовані вони за чіткою схемою: виступ, викладення, закінчення. Вступ, як правило, дуже стислий, підкреслено афористичний. Обрану тему Кирило розвивав здебільшого за допомогою розгорнутих порівнянь — рідкісних, незвичайних, заснованих на грі віддаленими аналогіями. Вони вражали слухачів своєю несподіваністю, яскравою мальовничістю. Радість з приводу настання Великодня після скорбних днів Страсного тижня він порівнює з радістю, яку переживають жінка й діти, коли

несподівано з далеких мандрів повертається їхній чоловік і батько.

Євангельське оповідання проповідник трансформує по-своєму, нерідко доповнюючи сюжет своїми подробицями, примушуючи героїв розмовляти між собою чи виголошувати монологи. Кирило, вживаючи у своїх «Словах» поетичний вимисел, завжди дотримувався при цьому міри. Він прагнув зробити слухачів безпосередніми свідками подій, про які оповідав, вживаючи дієслова теперішнього часу замість минулого, починаючи з прислівників «сьогодні», «нині» тощо, запрошував взяти участь у зображуваній події.

Проповіді Кирила Туровського відзначаються яскравим, поетичним і своєрідним стилістичним ладом, в основі якого лежить риторична ампліфікація³, натхненням, поетичною схвильованістю.

Самостійна робота:

1. Проаналізуйте виступи дикторів телебачення, радіо, керівників держави, депутатів Верховної Ради. Чиї виступи Вам подобаються, обґрунтуйте свою точку зору.

2. Напишіть промову в жанрі давньоруського «слова» на тему: «Слово про вічні цінності духу».

Висновок: Історія розвитку риторики як науки складає одну з найяскравіших сторінок культури людства. Про це свідчать досягнення в цій галузі, здійснені відомими ораторами світу, такими як Цицерон, Сократ, Платон, Аристотель, а в Київській Русі — Кирило Туровський, Іоанн Златоуст та інші.

Домашнє завдання: Напишіть етюд у дусі софістів на тему: „Насильницька смерть як зло і як благо" або „Чи можна побудувати своє щастя на нещасті ближнього?". Підготуватися до захисту рефератів.

Заняття № 3. Функції ораторства в добу Нового часу і в сучасному світі. Вітчизняне ораторське мистецтво.

Навчальна мета: ознайомити з історичними й регіональними особливостями становлення риторики та її видів, формувати уміння розрізняти види красномовства, формулювати власну думку про прочитаний твір; розвивати логічне й аналітичне мислення, об'єм пам'яті, уважність; виховувати повагу до культурних досягнень

³ Ампліфікація (лат. збільшення, поширення) — ораторський і стилістичний прийом нагромадження в реченні епітетів, синонімів, однотипних висловів, однорідних членів речення, а іноді й антитез для посилення емоційного впливу поетичної мови або ораторського виступу

людства, комунікативні здібності.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Зміни в західноєвропейській риторичі Нового часу.
2. Шляхи українського ораторського слова в XIV-XVIII ст.
3. Українське ораторство XIX-XX ст.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Абрамович С.Д. Риторика та гомілетика. — Чернівці, 1995.
2. Апресян Г.З. Ораторское искусство. - М, 1972.
3. Безменова Н.А. Неориторика: проблеми й перспективи // Семантика. Коммуникация. Стил. — М., 1991.
4. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. — Л., 1991.
5. Вомперский В.П. Риторика в России XVII—XVIII вв. — М., 1988.
6. Гурвич С.С. Основы риторики. — К.: Вища школа, 1988. — 248 с.
7. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. - Мн: Беларусь-Дело, 1992. — 670 с.
8. Львов М.Р. Риторика. — М., 1995.
9. Маслюк В. П. Латиномовні поетики і риторики XVII — першої половини XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. — К., 1983.
10. Сагач Г.М. Золотослів. - К.: Райдуга, 19993. — 378 с.
11. Смолярчук В.И. А.Ф. Кони. - М, 1981. — 212 с.
12. Смолярчук В.И. Ф.Н. Плевако — судебный оратор. - М.:Знание, 1989. — 64 с.
13. Сопер П. Основы искусства речи. - М.: Прогресс, 1992. — 416 с.
14. Чепіга І.П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI—XVII ст. // Українська мова і література в школі. — 1989. — № 10. — С. 64—68.

Хід заняття.

Вступ. В епоху Відродження європейське суспільство переживає духовну кризу й поривається до оновлення. Піддаються сумніву і переосмислюються традиційні середньовічно-церковні основи світогляду. Погляд європейця знову з надією звертається до греко-римської античності. Наука, філософія, політика намагаються звільнитися від церковного впливу. Одним з провідних напрямів думки стає *гуманізм*, який ставить у центр Всесвіту вже не Бога, а людину. Культура починає поволі підпорядковуватися суто світським інтересам.

Основна частина.

1. Зміни в західноєвропейській риторичній Нового часу.

Теоретична інформація. Розвиток законодавства, усвідомлення особистістю своїх прав і необхідності відстоювати їх дало нове життя судовому красномовству. Традиційним було затвердження напам'ять численних текстів законів і коментарів, цитування і коментування їх. Від епохи Ренесансу право починають розуміти як особливий фактор культури. Спостерігається вихід за межі понять традиційного римського права, адаптованого думкою Середньовіччя; виникає ідея *права природного*, яка стане згодом підґрунтям численних утопічно-революційних доктрин. Прагне відділити юридичне рішення від догми та формули юрист-гуманіст Куяцій (XVI ст.). Особливо значну роль у розвитку судового красномовства нового типу відіграла юридична систематика, пов'язана з іменами Альціата, Констануса, Донелла та Рамуса (XVI ст.), які відкинули схоластичні методи й прагнули до точності юридичних дефініцій.

Дедалі значнішу роль починає відігравати *політика*, причому виникають нові концепції державності. Ідея Граду Божого і Церкви як його втілення остаточно поступається в очах численної частини суспільства ідеї впорядкованого Граду Земного (недаремно саме тоді складаються численні утопії (Т. Мора, Т. Кампанелли та ін.), які змальовують ідеальне буття ідеальної держави. Юрист Ж. Боден (XVI ст.) красномовно обґрунтовує ідею держави, що стоїть над релігійними і класовими суперечностями і покликана гармонізувати суспільство, забезпечити безперервний прогрес. Як правило, спочатку ідею законності й порядку пов'язують з ідеєю монархії, королівської влади, яка стоїть над духовенством, дворянством і простим народом. Згодом для світського володаря християнські чесноти починають мислитися вже наче й необов'язковими, а злочини — виправданими, якщо їх чинять в інтересах держави, яку слід зберігати за будь-яку ціну (Н. Маккіавеллі "Государ"). Інтенсивно розвивається *дипломатичне* красномовство, мистецтво "говорити між рядками". *Епідектичне* (урочисте) красномовство прикрашає усілякі ювілеї, бенкети, церемонії, до яких світська культура виявляє неабиякий смак; культивується *панегіричний стиль*, похвала героям, ювілярам, можновладцям тощо; набуває поширення і *памфлетний стиль*. Зростання ролі армії в суспільстві, зосередження уваги на вмінні полководця повести за собою військо (тоді воно складалося переважно з найманих професіоналів-ландскнехтів) зумовили й неабиякий сплеск *військового красномовства*, яке нерідко вдавалося до пишнот античної традиції.

Високого рівня неухильно набуває *академічне* красномовство, що було зумовлено

зростанням ролі та розвитку науки, посиленням уваги до наукових дискусій. Академічна наука виразно секуляризується (звільняється від впливу Церкви). Риторика набуває особливого становища в системі освіти, в першу чергу — у вищих верств. Натомість церковне красномовство переживає смугу лихоманкових перетурбацій. Епоха західноєвропейського Відродження була пов'язана з *кризою католицької Церкви та гомілетики зокрема*.

Гуманісти наполягали, щоби про світські матерії говорили як про щось не менш важливе, аніж духовні явища. Особливою масштабністю, новизною позначена світська думка визначних мислителів епохи Відродження (Томаса Мора, Джованні Піко делла Мірандоли, Леона Баттісти Альберті, Блеза Паскаля, Мішеля Монтеня та ін.).

Еразм Роттердамський, який присвятив себе етиці "природного виховання", обґрунтовує нову концепцію особистості ("Виховання християнського князя", "Християнський шлюб" та ін.), прагнучи знайти баланс між церковною традицією та Реформацією. Вчені й літератори намагаються збагатити богословську думку за рахунок античної філософії і прийомів античної риторики, увага до яких спалахнула з новою силою. Характерно, що Мартін Лютер, професор біблеїстики, людина широї християнської віри, спирався на традиційний досвід античних риторів, аби бути "почутим" своїми слухачами.

Протестантська культура вимагала доброї підготовки оратора: проповідник мусив бути освіченою людиною, вміти викладати свої ідеї, орієнтуючись на переконання широких мас, враховуючи правові аспекти ораторства. В єзуїтських навчальних закладах, розрахованих на елітну молодь, все було спрямоване на розкриття здібностей особи; тут насаджували змагальність, честолюбство й усвідомлення цінності власного "Я" (багато хто з української шляхти тих часів, включаючи Богдана Хмельницького, навчався в таких закладах). Католицизм висунув ряд блискучих проповідників, що, зокрема, будували свої риторичні твори в новому, філософськи ускладненому стилі *бароко*, беручи на озброєння досвід як літератури античності та Відродження, так і традиційні церковні засади (Бальтасар Грасіан в Іспанії, Петро Скарга в Польщі). Стиль їхніх риторичних творів іноді ряснів не лише цитатами зі Святого Письма, а й прикладами з художньої літератури та язичницької міфології, посиланнями на наукові досягнення тощо.

В епоху Просвітництва увага суспільства остаточно переключається з кафедри церковного проповідника на трибуну політичного оратора чи судову залу; великого значення набуває також академічне красномовство — в Ієнському університеті

змагаються за популярність серед студентів А. Шопенгауер та Г.-В.-Ф. Гегель. Залишили помітний слід в історії такі політичні оратори революційної Франції XVIII ст., як Марат, Робесп'єр, Мірабо, Дантон та ін., які "озвучили" ідеї філософів Просвітництва — Вольтера, Руссо, Д'Аламбера, Дідро та ін.

До початку XIX ст. історики науки фіксують занепад риторики", який розтягнувся майже на сторіччя.

Проте з середини XX ст. спостерігається зазначений Р. Якобсоном неочікуваний спалах інтересу до риторики у західному світі. Розвиток індивідуалізму, змагання особистостей, політичних структур, релігійних груп вимагали відповідного риторичного втілення та оздоблення програм, позицій, думок. Характерно, що в книзі американця П.А. Сопера "Основи мистецтва мовлення" на першому місці подано формулу: "Мовлення — це людина в цілому".

З розвитком масових комунікацій змінюється техніка мовлення, з'являються нові технологічні матеріали й можливості. Масова інформація обмежує можливості діалогу зі слухачем — саме оратор, диктор, пропагандист монологічно впливають на аудиторію, що порушує рівновагу, необхідну в діалозі. Слухач або читач може хіба що писати листи на радіо, телебачення чи до газети або телефонувати до них. Це висуває потребу вивчення "образу ритора": "Тексти масової інформації диференціюються за **трьома** основними **видами**: за сукупним образом ритора, за територіально-професійною ознакою та на основі видових і жанрових особливостей.

Сукупний образ ритора масової інформації — надзвичайно важлива категорія. Це та частина стилю і змісту, яка об'єднує всі випуски одного органу інформації. Кожний орган інформації виробляє свій образ ритора". Оратор, якщо він відверто й грубо "агітує", може хіба що зашкодити сприйняттю своїх ідей — сьогоденне суспільство все ж таки помітно відрізняється від аудиторії попередніх десятиліть завдяки загальному і невпинному зростанню культурно-освітнього рівня людства. Сучасна масова інформація здебільшого відкидає "пропаганду", тобто особисту оцінку промовцем речей, про які він говорить. Культивується орієнтація на аудиторію, доступність цінується більше, ніж самовираз оратора. Але, зрозуміло, що й "беземоційно" викладені факти дають можливість для маніпулювання суспільною думкою аж ніяк не меншу, ніж афектовані емоції. Загалом проблема вивчення способів маніпулювання людською волею є однією з найнапруженіших проблем у теперішній соціальній психології (*наприклад, праця Е. Бьорна "Ігри, в які грають люди. Люди, які грають в ігри" або Шострома Еверетта "Анти-Карнегі,*

або Людина-маніпулятор").

У нашому суспільстві цікавість до риторики прокидається знову, починаючи з 80-х років ХХ ст., коли політичний мітинг, парламентська дискусія, академічна або релігійна полеміка, захист людиною своїх прав у суді стали звичними. А роль засобів масової інформації, здатних зробити всі ці явища об'єктом суспільної уваги, значно підвищили інтерес до проблем риторики. Наше суспільство поступово починає переймати західний досвід вивчення класичної риторики, якій стали відводити місце в навчальних програмах, інтегруючи її можливості з іншими науковими дисциплінами (наприклад, з юриспруденцією).

Сучасна риторика прагне не лише переконати (як вважалося з часів Аристотеля), як знайти максимально ефективний алгоритм спілкування. Кібернетичний принцип зворотного зв'язку (гомеостазис), з точки зору якого будь-яка система, де панує лише монолог, приречена на загибель, посідає центральне місце й у риториці. Водночас у сьогоdnішньому світі діалог стає начебто основою культурного життя взагалі. Характерний момент: вже на початку ХХ ст. уславлений Д. Карнегі, який примусив сучасне суспільство замислитися над проблемою "співрозмовника", засновує школу, в якій спеціально навчали прийомам спілкування.

Предметом неабиякої уваги є не тільки текст, а й дискурс (атмосфера спілкування, підтекст, що виникає під час виголошення тексту, очікування невимовленого). Тобто йдеться не стільки про навчання прийомів впливу на аудиторію, скільки про вміння використовувати ситуацію, щоб оволодіти увагою співрозмовника і досягти свого.

Деякі автори говорять навіть про сучасну риторику як оновлену риторику — *неориторику*, найвизначнішими представниками якої є Р. Варт, Х. Перельман, К. Варга. Інколи твердять про нову риторику як про *філологічну риторику*, яка "має мало спільного з класичною риторикою, ґрунтується на понятті тексту і пов'язана здебільшого з аналізом текстів".

По суті, риторика сьогодні стає відгалуженням семіотики (науки про різні системи знаків, що використовують для передачі інформації). Напрямами оновлення риторики є:

- *вивчення засобів оптимальної побудови тексту;*
- *функціонування тексту в різноманітних сферах мовлення;*
- *стилістичні системи з риторичним текстом. Поряд із суто лінгвістичними проблемами велика увага приділяється практиці мовного спілкування (усного та писемного), редагування тексту тощо.*

Передусім неориторика прагне досягнути основи мовної діяльності людини, яку нерідко зумовлюють "професійні" обставини: людина реалізує себе як ритор лише в певних межах, окреслених сферою виступу (так, адвокат, який обороняє злочинця, намагається не лише передати людям свої переконання" (принцип Аристотеля), а використовує всі засоби, щоб оборонити клієнта, проте навіть його "щирість" не виходить за межі професійної ролі). Велике значення при цьому має емоційне забарвлення промови: переконання здійснюється переважно не логічними засобами, а емоційно-психологічними, з урахуванням особливостей спірозмовника та аудиторії; ставиться завдання не стільки сформувавши знання, скільки сформувавши позицію.

У цьому неабияк здатні допомогти сучасні науки (наприклад, психолінгвістика). Помітну роль починають відігравати такі чинники, як прогнозування результатів промови, добирання засобів змалювання ситуації, — словом, орієнтація на слухача, а не на самовираження. Щоправда, за такого підходу часто нехтують істиною, що надто важливо для класичної аксіології. "Як сказати" стає важливішим за "що сказати". Етична позиція оратора стає не стільки ангажованою, скільки суб'єктивною.

Велика роль у спілкуванні належить "культурному коду", створеному народом або групами народів протягом століть історії. Скажімо, суспільства християнської Європи не завжди адекватно розуміють мотивацію вчинків і психологію громадян ісламських країн, етику буддійського світу тощо. Тому неориторика орієнтує на вивчення мовного етикету суспільства, різноманітних мовних кліше, усталених формул. Стандартні ситуації спілкування дуже відмінні не лише у різних народів, а й на різних щаблях одного і того ж суспільства. Навіть привітання може звучати і, відповідно, сприйматися по-різному, якщо оратор та аудиторія належать до різних верств.

Практична робота:

1. Ознайомтеся з фрагментом твору "Місто-Сонце" італійського гуманіста Томмазо Кампанелли й напишіть твір-роздум про гуманістичні ідеї, висловлені у творі.

Верховний правитель у них - священик, що іменується на їхній мові "Сонце", на нашому ж ми називали б його Метафізиком. Він є главою всіх і у світському й у духовному, і з усіх питань і спорам він виносить остаточне рішення. При ньому складаються три співправителі: Пон, Син і Мор, чи, по-нашому, Міць, Мудрість і Любов.

Моці підпорядковуються питання війни й миру...

Мудрості підлягають вільні мистецтва, ремесла і всілякі науки, а також відповідні посадові особи і вчені, так само як і навчальні заклади. Число підлеглих йому посадових осіб відповідає числу наук: мається Астролог, також і Космограф, Геометр, Історіограф, Поет, Логік, Ритор, Граматик, Медик, Фізик, Політик, Мораліст. І є в них лише одна книга за назвою "Мудрість", де дивно стисло й доступно викладені всі науки. Її читають народу відповідно до обряду піфагорійців.

Любові підлягає, по-перше, дітородіння і спостереження за тим, щоб сполучення чоловіків і жінок давало найкращих нащадків. І вони знуцаються з того, що ми, піклуючись ретельно про поліпшення порід собак і коней, зневажаємо в той же час породою людською...

Метафізик спостерігає за всім цим за допомогою згаданих трьох правителів, і ніщо не відбувається без його відома. Усі справи їхньої республіки обговорюються цими чотирма особами, і до думки Метафізика приєднуються у взаємній згоді всі інші...

Філософський спосіб життя громадою..., спільність дружин... прийнята на тій підставі, що в них усе спільне. Розподіл усього знаходиться в руках посадових осіб; але тому що знання, почесні й насолоди є спільним надбанням, то ніхто не може нічого собі привласнити...

...У Місті Сонця, де обов'язки, мистецтва й праця розподіляються між усіма, кожному доводиться працювати не більше чотирьох годин на день; інший час проводити в приємних заняттях науками, співбесіді, читанні, розповідях, листуванні, прогулянках, розвитку розумових і тілесних здібностей, і все це робиться радісно...

Вони стверджують, що вбогість робить людей негідниками, хитрими, лукавими, злодіями, підступними, знедоленими, брехунами, лжесвідками і т.д., а багатство - гордовитими, невігласами, зрадниками, ошуканцями, хвальками, черствими, кривдниками і т.д. Тоді як громада робить всіх одночасно і багатими, і разом з тим бідними: багатими - тому що в них є все, бідними - тому що в них немає ніякої власності; і тому не вони служать речам, а речі служать їм. Відтак вони усіляко вихваляють благочестивих християн і особливо звеличують апостолів.

Томмазо Кампанелла. Місто-Сонце. С. 181-183.

2. Ознайомтеся з фрагментом книги «Государ» Нікколо Макіавеллі. Прокоментуйте його погляди на владу й можновладців.

Переходячи до інших зі згаданих вище властивостей, скажу, що кожен государ бажав би бути милосердним, а не жорстоким, однак варто остерігатися

зловжити милосердям. Цезаре Борджиа багато хто називав жорстоким, але жорстокістю цією він навів порядок у Романьї, об'єднав її, умиротворив і привів до покори. І, якщо вдуматися, виявив тим самим більше милосердя, ніж флорентійський народ, що, боячись обвинувачень у жорстокості, дозволив зруйнувати Пістойю. Тому государ, якщо він бажає удержати в покорі підданих, не повинний зважати на обвинувачення в жорстокості. Учинивши кілька розправ, він виявить більше милосердя, ніж ті, хто потурають безладдю. Тому що від безладдя, що породжує грабежі й убивства, страждає все населення, тоді як від кар, що накладаються государем, страждають лише окремі особи, новий государ ще менше, ніж всякий інший, може уникнути докору в жорстокості. тому що новій владі загрожує безліч небезпек...

Однак новий государ не повинен бути легковірний, недовірливий і швидкий на розправу, у всіх своїх діях він повинен бути стриманий, обачний і милостивий, так щоб зайва довірливість не обернулася необережністю, а зайва недовірливість не озлобила підданих. З цього приводу може виникнути суперечка, що краще: щоб государя любили чи щоб його боялися. Говорять, що найкраще, коли бояться і люблять одночасно; однак любов погано вживається зі страхом, тому якщо вже доводиться вибирати, то надійніше вибрати страх. Тому що про людей у цілому можна сказати, що вони невдячні і непостійні, схильні до лицемірства й обману, що їх відлякує небезпека і волоче нажива: поки ти робиш їм добро, вони твої всією душею, обіцяють нічого для тебе не шкодувати: ні крові, ні життя, ні дітей, ні майна, але коли в тебе з'явиться в них нестаток, вони негайно від тебе відвернуться. І зле прийдеється тому государю, що, довіряючись їхнім обіцянкам, не вживе ніяких заходів у випадку небезпеки. Тому що дружбу, що дається за гроші, а не здобувається величчю і шляхетністю душі, можна купити, але не можна утримати, щоб скористатися нею у важкий час. Крім того, люди менше остерігаються скривдити того, хто вселяє їм любов, ніж того, хто вселяє їм страх, тому що любов підтримується подякою, яку люди, будучи дурні, можуть зневажити заради своєї вигоди, тоді як страх підтримується погрозою покарання, який зневажити неможливо.

Однак государ повинний уселяти страх таким чином, щоб, якщо не придати любові, то хоча б, уникнути ненависті, тому що цілком можливо вселяти страх без ненависті. Щоб уникнути ненависті, государю необхідно утримуватися від зазіхань на майно громадян і підданих і на їхніх жінок. Навіть коли государ вважає потрібним позбавити кого-небудь життя, він може зробити це, якщо наявні певні

обґрунтування й очевидна причина, але він повинний остерігатися зазіхати на чуже добро, тому що люди скоріше простять смерть батька, ніж утрату майна. Тим більше що причин для вилучення майна завжди досить і якщо почати жити хижачтвом, то завжди знайдеться привід привласнити чуже, тоді як основ для позбавлення кого-небудь життя набагато менше і привід для цього приискать сутужніше.

(Макиавеллі Н. Государ. С. 340-348)

2. **Шляхи українського ораторського слова в XIV-XVIII ст.**

Теоретична інформація: Релігійне красномовство, за традицією, посідало в період XIV-XVI ст. чільне місце. До того ж церковне життя зазнало сильних змін. Складним було питання щодо церковної унії в Україні (Берестейська, 1596 р.). Частина української Церкви, зберігши східний обряд, пристала до Риму у сфері догматичній (греко-католики). Проте й там, і тут спостерігалось прагнення зберегти давньоруські традиції, розвинути національну культуру. Ситуація була дуже складною, тим більше, що творили тоді проповіді й церковну літературу взагалі люди, які шукали істини, не завжди чітко знаючи, де вона. Такою була доля видатного літератора епохи Мелетія Смотрицького — автора однієї з перших слов'янських "Грамастик". Почавши з палкої оборони Православ'я ("Тренос" — плач української Церкви, покинутої своїми дітьми), він закінчив життя як уніат. Але подібні пошуки стимулювали розвиток *полемічної літератури* (І. Вишенський, С. Зизанія, М. Смотрицький, Острозький Клірик, З. Копистеньський, Л. Баранович, Й. Галятовський та багато інших).

В Україні цих часів (XVI—XVIII ст.) виникають *братства*, які ставлять за мету оборону православної віри та культури. Православні братства, зокрема, Київське, Львівське та Луцьке започатковували школи та книжність, вони були відкриті для дітей з усіх верств населення. У *братських школах* інтенсивно вивчали риторіку, бо була потреба в обороні православ'я, в боротьбі за душі людей. Риторика та піїтика посідали почесне місце серед філологічних дисциплін та входить до *програм навчання* в Україні саме тоді, коли інтенсивно формується національна самосвідомість, коли постає з усією нагальністю проблема створення власної української держави. Україна в цю пору, як і вся ренесансна та постренесансна Європа, прагне до широкого самовияву особистості: навчання риторичі стає засобом піднесення духовної активності народу. На тлі блискучої барокової культури Римської Церкви звичай та мистецтво візантійської традиції в умовах нестатків і культурного пригнічення виглядали старосвітськими, архаїчними.

Величезну роль у розвитку української культури відіграв у XVII ст. митрополит Київський Петро Могила, який заснував на основі Київської братської школи Колегію (з XVII ст. Академія) на рівні тодішніх західноєвропейських університетів, започаткував літературу й мистецтво нового, барокового стилю, оновивши мову церковної пропаганди. Зокрема, Петро Могила "...не висвячував нікого на священника доти, поки той не пробуде у Києві рік, або й більше, і не навчиться як слід розуміти свою віру. А задля того Петро Могила з братської школи зробив вищу Українську Академію (так вона й звалася "Могилянська академія"), де вже вчилися не тільки діти, а й священники". В Академії вивчення риторики входило до програм найвищого освітнього рівня, поруч з богослів'ям, філософією та поетикою.

Важко переоцінити роль Костянтина Острозького, який заснував у своєму замку в Острозі навчальний заклад, видавництво, центр полемічного письменства (зокрема, тут вперше у східнослов'янських землях видано друком церковно-слов'янською мовою повний текст Святого Письма, так звану Острозьку Біблію).

Східний клірик Павло Алепський, подорожуючи в середині XVII ст. по Україні, захоплювався високим рівнем тутешньої культури, освіти, народним характером: "...по всій землі руських, тобто козаків, ми помітили прекрасну рису, що дуже здивувала нас: вони, крім небагатьох, навіть більшість їхніх жінок і дочок, уміють читати і знають порядок церковних служб і церковні співи; крім того, священники навчають сиріт і не лишають їх неуками блукати на вулицях".

Хоча водночас помітне й певне прагнення до секуляризації літератури (звільнення її від церковного впливу), вона в основному залишається *церковною риторикою* (полемічний і філософський трактат, проповідь тощо). Художні твори — віршовані та прозаїчні — були ще нечисленними і правили швидше за розвагу.

Риторика епохи бароко культивує витончену алегоричність, риторичні та художні ефекти, поєднання пишноти стилю з думкою про "марноту світу цього". Ораторсько-проповідницька проза продовжує традиційно тлумачити Святе Письмо, догматику й моральні норми, проте вона збагачується переживаннями актуальних соціально-політичних проблем. Особливо це помітно у словах, що називаються також "казання", "повнення", які писали Л. Баранович ("Мечі духовний", "Труби словесі проповідьні"), Й. Галятовський ("Ключі разумїнія"), С. Яворський ("Вїснеці Христові"), А. Радивіловський ("Огородокі Марії Богородици") та ін.

Помітний також резонанс української культури у східнослов'янських землях. Риторично-гомілетична література була основою східнослов'янського духовного життя взагалі. Як Острозька Біблія була єдиним джерелом духовного знання для

українців, білорусів і росіян аж до початку XIX ст., так і українська книжність духовно жила вєсь східнослов'янський, а почасти й південнослов'янський, що перебував під турецьким пригноєнням, світ, незважаючи на утиски української культури в Речі Посполитій. Випускники Києво-Могилянської Академії, зокрема, були бажаними гостями в Московії, де ставали фундаторами нового типу проповіді, а також віршової літератури й театру (наприклад, Симеон Полоцький).

Найбільшою видатною та характерною постаттю був ректор Києво-Могилянської академії Іоаннікій Галятівський. Він написав риторичний твір "Ключ розуміння" (1659), що став першим друкованим посібником з гомілетики, куди увійшли вибрані проповіді автора. У них втілено просвітницьке прагнення популяризувати досягнення сучасної науки.

Видатним українським ритором XVIII ст. був Феофан Прокопович (1681—1736), якого за його обдарованість і вченість Петро I зробив своєю правою рукою у сфері церковній та культурно-просвітницькій. Митрополит Прокопович був людиною не без протиріч. Навчався він на Заході, спеціально для того прийнявши унію, але там перейнявся лютеранськими поглядами. Повернувшись в Україну й, водночас, до православ'я, він виступає як визначний літератор і ритор, знавець теорії літератури. У Києво-Могилянській Академії він читав курси поезики та риторики. У Петербурзі Ф. Прокопович став провідником політики Петра I у галузі руйнування церковної самостійності (скасування патріаршества), обстоював стиль класицизму, властивий секуляризованій культурі. Написані ним риторичні трактати й проповіді свідчать про дуже високий рівень риторичної вченості України. Зокрема, чимало зробив Ф. Прокопович для утвердження церковної проповіді як норми богослужіння в Російській Церкві.

Загалом, Прокопович, широко використовуючи античний і сучасний досвід, дає безліч цінних практичних порад щодо організації тексту, розташування матеріалу, використання книжних і усних джерел тощо. Він детально змальовує техніку промови, не обминаючи увагою артикуляцію та пунктуацію. Звертає увагу він і на способи збудження емоцій аудиторії: любові, прагнення, надії, радості, співчуття, жаху, розпачу, сорому. Окремо говорить про місце жарту в промові, тонко диференціює види іронії. Ф. Прокопович не обмежувався лише церковним красномовством — він виклав своє бачення техніки судової промови. Його твори були джерелом ерудиції, він подав зразки писання листів, мовних зворотів, велику увагу приділив казуальному моменту (промови офіційні, панегіричні, весільні, на вручення подарунків, на привітання гостей, на поховання тощо).

Відомо, що указ Петра I 1724 р. ("Панам сенаторам... заборонити промову читати по папірцю, токмо своїми словами, щоб дурість кожного всім явна була") вийшов слідом за появою "Духовного регламента" Ф. Пропоковича.

Практична робота:

1. Прочитайте уривок з Послання Івана Вишенського до єпископів, що прийняли унію з Римом. Напишіть міні-переказ українською мовою.

"Не ваши милости алчных оголодневаете и жаждными чините бедных подданных, той же образ Божий, што и вы носячих; на сироти церковные и прекормление их от благочестивых христиан наданных лупите из гумна стоги и оборogi волочите; сами из своими слуговинами ся прекормлюете, оных труд и пот кревавый, лежащи й сидячи, смеючись й граючи, пожираете, горелки препущаные курите, пиво трояковыборное варите и в пропасть несытнаго чрева вливаете; сами из гостями ся своими пресыщаете, а сироты церковные алчут и жаждут, а подданные бедные в своей неволи рочного обходу удовлети не могут, а детьми ся стискают, оброку себе уймают, боячися, да им хлеба до пришлоого урожаю дотягнет".

2. Виразно прочитайте уривок з "Треносу" [Плачу православної Церкви] Мелетія Смотрицького:

"Ах тяжко ж мені справді з тим непокірним потомством, з тим отруйним гадючим племенем, тяжко. Хто ж болю того разом зі мною не візьме? Хто мені плакати не допоможе? Синів породила і виховала, а вони мене зреклися і отруйні жала язиків своїх на мене повисовували".

3. Ознайомтеся з творами І. Величковського, поясніть їх форму й зміст, виходячи з традицій доби бароко.

*Яко ниву рясно плоди прикрашають,
Тако діву красно роди утішають.
Ниву рясно плоди прикрашають яко,
Діву красно роди утішають тако.
Рясно плоди прикрашають яко ниву.
Красно роди утішають тако діву.
Плоди прикрашають яко ниву рясно,
Роди утішають тако діву красно.
Прикрашають яко ниву [рясно пл] оди,
Утішають тако д [іву красно род] й.
Яко плоди рясно ниву [прикрашають],
Тако роди красно діву утішають.*

*Ниву прикрашають рясно плоди яко,
Діву утішають красно роди тако.
Рясно яко плоди прикрашають ниву.
Красно тако роди утішають діву.
Плоди яко ниву прикрашають рясно,
Роди тако діву утішають красно.
Прикрашають яко рясно ниву плоди,
Утішають тако красно діву роди.*

3. Українське ораторство XIX—XX ст.

Теоретична інформація. Розвиток українського риторичного слова за часів панування Російської та Австро-Угорської імперій являє собою строкату картину. Пригніченість українського національного життя у складі Російської і Австро-Угорської монархій не сприяла розвою українського красномовства, а мовами освіти, церкви, юриспруденції були російська, німецька, польська чи церковно-слов'янська.

Одночасно поживлення в XIX ст. суспільного життя в Росії та Україні після відміни кріпацтва, так само, як і в Західній Україні, що перебувала у складі Австро-Угорщини, спричинилося деякому піднесенню ролі риторики, зокрема у сфері судового красномовства. Суспільно-політичні процеси в Європі XIX ст. спричинили суттєві реформи в усіх сферах життя. Наприклад, запровадження суду присяжних і розвиток адвокатури зумовили зростання ролі юридичного красномовства, що посіло помітне місце в суспільстві, яке поступово звільнялося від архаїчних норм політичного життя, розвивало юстицію, засновану на засадах римського права, яке сповідувало принцип священності приватної власності й недоторканності особи.

Західна Україна, що перебувала тоді на правах культурно-національної автономії, запровадженої Віднем, сміливіше підносила українське слово — тут воно не було заборонено, як в Російській імперії. Разом з тим освічені західні українці вільно володіли німецькою й іншими мовами Європи. Достатньо пригадати блискучі виступи І. Франка в австрійському суді.

Українське судове красномовство XIX-XX ст. знає також імена М. Карабчевського, талант якого розгорнувся на теренах Петербурзької юстиції, та М. Холеви, що так само віддав свої здібності юридичного оратора Петербургу. Уже в радянські часи набули ваги імена М. Криленка, шлях якого закінчився посадою державного звинувача за сталінських часів, та Р. Руденка, головного звинувача на Нюрнберзькому процесі.

Академічне красномовство в Україні, хоча й не рідною мовою, набирало в XIX ст. сили: визначними професорами-лекторами були М. Максимович, перший ректор Київського університету, та В. Антонович, професор цього ж університету, голова Історичного товариства Нестора-Літописця. Відомим вченим-лектором і публіцистом був М. Драгоманов, громадський діяч, один з батьків української національної ідеї. Він читав лекції в гімназії, Київському та Софійському університетах, був одним із засновників вчительських курсів для українських народних шкіл, ініціатором створення україномовних підручників.

Зокрема, були й знавці предмета риторики: серед російських авторів XIX ст. виділяється ім'я К. Зеленецького, який викладав у Рішельєвському лицейі в Одесі й написав кілька посібників, що перевидавалися і в XX ст. Зі стабілізацією суспільного життя у другій половині XIX ст. постає дедалі більша потреба в риториці не в самій лише Україні. Проте XIX ст. нічого суттєвого в цій галузі не створило, видавалися тільки посібники, написані згідно з канонами античної риторики.

Динамізація політичного життя в Росії другої половини XIX — початку XX ст. породжує феномен багатоаспектного політичного красномовства — досить пригадати імена діячів російської революції: О. Керенського, А. Троцького, В. Леніна та ін. Характерно, що революційна стихія пробуджує інтерес до риторики як такої (утворення в Петрограді у 1918 р. Інституту живого слова, в якому було розпочато наукову розробку теорії красномовства, теорії суперечки тощо); з усталенням тоталітарної (аж до 80-х років XX ст.) системи цікавість ця на тлі наростаючої безгласності занепадала, все більше уваги стали приділяти стилістиці та культурі мовлення.

На рубежі XIX-XX ст. з'являється цілий ряд яскравих і популярних політичних пропагандистів і в Україні. Серед представників тодішнього політичного красномовства виділяється М. Міхновський, адвокат і політик, що виступив як один з організаторів Української народної партії. Написані ним для партії "Програма" і "Десять заповідей" стали помітним явищем політичного життя. Окрім того, відомий як талановитий судовий оратор на політичних процесах.

Помітний вплив на політичну філософію українського націоналізму справив Д. Донцов. Він часто змінював свої політичні погляди, але незмінно виступав як ідеолог самостійності України, послідовно дотримуючись антиросійської позиції. Його публіцистика ("Історія розвитку української державної ідеї", "Націоналізм", "Московська отрута", "Росія чи Європа" та ін.) стала підґрунтям політичним

боротьби.

Популярний був публіцист, політик і літературознавець С. Єфремов, заступник голови Центральної Ради, який широко обґрунтовував українську національну ідею. Особливим авторитетом користувався М. Грушевський, провідний діяч держави та національної освіти, вчений і публіцист. М. Грушевський був відомий як політичний оратор, який заслужено вважається одним з батьків української нації. Зокрема саме під його впливом було вперше оголошено офіційно новий статус української мови як державної ("Закон Центральної Ради про державну мову", 1918).

У цілому ж на рубежі XIX-XX ст. загальний рівень риторики в Україні, як і у світі в цілому, помітно знижується; спостерігається хіба що піднесення академічного красномовства, хоча XX ст. не дало нічого принципово нового розвитку елоквенції, особливо в тоталітарних державах, у тому числі і в колишньому СРСР. Тоталітарні режими не сприяли ані розвою думки, ані пошуку способів її втілення у вишуканому слові. Риторика було трактовано як безмістовну пишноту вислову. Її перестають викладати у вузах і школах; у філологічній освіті вона поглинається почасти теорією літератури (наприклад, вчення про стилістичні фігури стає частиною поетики поруч з вченням про тропи). Автор одного із сучасних російських підручників з риторики М. Львов твердить, що криза ця не торкнулася хіба що церковної риторики, хоча й вона особливих висот не сягнула.

На Заході проповідники шукали нерідко модернізуючих прийомів, які часом руйнували традиції гомілетики; в лоні ж "церкви мовчання" (СРСР) консервувалися досить архаїчні аспекти. Особливого занепаду зазнало суспільно-побутове красномовство: люди часом боялися й натяку на вільне слово. Висміяна в популярному романі "12 стільців" Еллочка-людодідка з її словником на 30 позицій, стає печальним символом епохи. Водночас відбувався неухильний наступ табуованої лексики, кримінального аргю. Поширення "блатного" лексику, з одного боку, було зумовлене тим, що в таборах, тюрмах і концтаборах перебувала велика кількість людей; з другого — він символізував звільнення особистості від диктату суспільства. Але його логосична герметика (встановлення відмінного від повсякденного мовлення кола понять і лексику) вступала в конфлікт з кінічною ("низовою") системою мовлення (що не визнавала ніяких законів і суспільних норм), і щодалі поводитьсь все агресивніше. Водночас видавалося чимало практичних посібників, адресованих пропагандистам офіційної ідеології.

Загалом слід сказати, що початок XX ст. — це трагічна епоха. З одного боку, це пора піднесення національної самосвідомості українців, буяння духовної та

митецької культури краю, розвій найрізноманітніших шкіл і течій у літературі та мистецтві. З другого боку, цей національний ренесанс був приречений на загибель в умовах наростання тоталітаризму. Зокрема, якщо йдеться про вільний розвиток української мови, що звільнилася з-під гніту попереднього утиску в самодержавній Росії, то успіхи її безперечні. Але паралельно починається, як складова частина боротьби з "українським націоналізмом", поступова, планова та невблаганна русифікація України. За цих умов годі було й сподіватися на будь-який розвій української риторики.

Тяжкий період другої світової війни та післявоєнні репресії стосовно українства майже докорінно винищили можливості вільного українського слова. Проте це не означає, що зникла офіційна риторика, офіційна пропаганда. З 1945 р. працює українське радіо; з 1951 р. розгортає свою діяльність українське телебачення, першу програму якого дивиться 94% населення, другу — 78,5%. Та з часом згортається і українська мова як така — з часів, коли в Україні секретарем республіканської компартії був В. Щербицький. Якщо, звичайно, не зважати та той напів-зрусифікований, вихолощений варіант української ораторської мови, який культивувався в газетярстві, радіо, телебаченні і мав своїм результатом лише те, що після розпаду Радянського Союзу 90% населення України проголосували за її незалежність.

Новітня епоха історії України позначається спалахом риторичної енергії суспільства. Вивільнення духовного пошуку призвело до оновлення древньої церковної гомілетики: змагання та полеміки між різними конфесіями набувають широкого резонансу. Понад сто політичних партій України користуються повним правом виголошення своїх програм і гасел. Академічне слово набуло небувалої досі розкутості — як у сфері змісту, так і форми самовиразу оратора. Не треба багато говорити про розквіт побутового красномовства, яке забарвилось всіма інтонаціями та словесними фарбами, які тільки хоче використати людина — хоча часом за рахунок зниження культурної вибагливості й втрати почуття міри, як це звичайно властиво для перехідних періодів.

Особливо яскраво виявилися риторичні здібності сучасних політиків під час "помаранчевої революції", що відбулася в 2004 році. Заслужовують на увагу виступи В. Ющенка, Ю. Тимошенко, Т. Чорновола та інших діячів у сфері політики.

Практична робота:

1. Дайте відповіді на питання.

- Поясніть процес секуляризації культури в епоху Просвітництва та її вплив

на розвиток риторики.

- В чому полягає специфіка неориторики, її відмінність від класичної риторики.
- Розкрийте статус української культури в польсько-литовській державі і статус української риторики у XIV-XVIII ст.
- Якою була доля українського слова в самодержавній Росії та Австро-Угорській імперії (академічного, судового, політичного).
- Висвітліть трагедію та ренесанс українського риторичного слова у XX ст.

2. Охарактеризуйте стильові особливості виступів сучасних діячів у сфері політики, бізнесу, культури, релігії тощо (за власним вибором).

3. Ознайомтеся з фрагментом трагікомедії “Мина Мазало” М. Куліша. Охарактеризуйте мовні прийоми, до яких вдаються герої твору.

Рина до брата:

— Ти, здається, знайомився колись. Моя подруга — Уля Розсоха.

Уля самими губами

— Розсохина.

Рина з натиском.

— Розсоха.

Мокій незграбно подав руку

— Гм... Рина.

— На хвилю, Моко. Улі страшенно вподобалось українське слово. — бразолійний, а я не знаю, що воно означає. Яка його тям?

Мокій уважніше подивився на Улю. Кахикнув. Тоді глухо.

— Бразолійний — темно-синій. *(До сестри)*. Більш нічого? *(Взявся йти)*.

Рина до Улі.

— Бразолійний — темно-синій, розумієш, Улю?! *(До брата)*. Уля каже, що воно звучне таке, свіже — бразолійний. Бразолійний.

Мокій до Улі. Стримано.

— Ви де чули чи вчитали це слово?

Уля розгубилася.

— Я?.. Я не зна... Воно мені просто взяло і вподобалось....

Рина перехопила.

— Улі ще одне подобалось слово... *(До Улі)* Яке ще тобі подобалося слово? Здається... ну, як? «Бринить», ти казала?

Уля

— «Бринить».

Рина

— Що таке «бринить», Моко?

Моко *м'якше*

— А, «бринить». По-руському — «звучить». Та тільки одним словом «звучить» його перекласти не можна. «Бринить» має... *(До сестри, нахмурившись)* Стривай! Ти мене колись за це слово вже питала...

Рина *здивовано:*

— Я?

Моко *суворіше.*

— Авжеж, питала. Просила, щоб я підлоги за тебе натер, і перед тим питала.

Рина

— Невже питала? Тепер пригадую. *(До Улі)*. Пам'ятаєш, ти вже раз у мене за це слово питала... *(До брата)*, А я у тебе спитала для Улі, та забула. *(До Улі)*. Пам'ятаєш?

Уля

— Аж двічі! Рина сказала, що ви добре знаєте українську мову, а мені саме тоді вподобалось це слово, і воно мені, не знаю чого, страшенно вподобалось. Спитала у Рини: що таке... «звучить»?

Рина *перебила:*

— «Бринить!» Отоді я, Моко, й спитала тебе. Ну да ж. Ти ще, пригадую, сказав, що «бринить» — якесь надзвичайне слово...

Моко *до Улі:*

— «Бринить» має декілька нюансів, відтінків. По-українському кажуть: орел бринить. Це означає — він високо, ледве видко — бринить.

Уля примружила очі.

Рина *до Улі:*

— Ти розумієш? *Уля кивнула головою.*

Моко *м'якше:*

— Можна сказати — аеро бринить. А от іще кажуть: сніжок бринить. Це як випаде, а тоді зверху, в повітрі, ледве примітний такий, бринить.

Рина *до Улі:*

— Ти розумієш?

Уля ніжно всміхнулась.

Моко *розворушився:*

— Або кажуть — думка бринить. Це треба так розуміти: тільки-тільки береться, вона ще неясна — бринить. Спів бринить. Це, наприклад, у степу далеко ледве чутно пісню...

У л я *мрійно:*

— Бринить.

М о к і й *з гумором:*

— Губа бринить. Так на селі й кажуть: аж губа бринить, так цілуватися хоче.

У л я

— А знаєш, Рино? Мені справді вподобалось це слово.

Р и н а

— Серйозно?

У л я

— Серйозно!

Р и н а

— Bravo! Ти, я бачу, тепер зрозуміла, як і що. (*До Мокія*). Між іншим, Уля страшенно любить українські кінокартини і написи... каже, що вони якісь... (*До Улі*). Які, Улю?

У л я

— Надзвичайні.

Р и н а *до Мокія:*

— Ти розумієш?

М о к і й

— На жаль, гарних українських кінокартин дуже мало. Дуже мало!

Р и н а

— Оце ж вона й прийшла спитати, про оце ж і просить, щоб я з нею пішла сьогодні в кіно. А мені ніколи, розумієш?..

М о к і й

— Гм... Бачиш, мені треба сьогодні ввечері на комсомольські збори... На жаль, не можу, бо треба на комсомольські збори... Я пішов би, та мені треба на збори комсомолу.

Р и н а

— Я б сама з нею пішла, та коли ж її цікавить не так картина, як написи до неї: чи чистою укромною написано, чи робленою, чи попсованою... (*До Улі*). Я не знаю, чого тебе це цікавить.

У л я *здивовано:*

— Мене?..

Рина

— Не однаково — чи чистою, чи робленою?..

Мокій

— Авжеж, не однаково!, От, наприклад, написи в «Звенигорі» — краса! Стильні, поетичні, справжньою українською мовою писані. А подивіться ви на написи по других кінокартинах. Олива з мухами! Немов навмисне псують таку прекрасну, таку милозвучну мову...

Рина до Улі:

— От хто б тобі розказав, Улю! От хто б відповів на всі твої щодо української мови запитання!

Мокій до Улі:

— Бачите, мені треба на збори комсомолу... А вас справді цікавить все це? Українська мова і... взагалі?

Уля

— Взагалі страх як цікавить!

Рина

— Як стане коло української афіші: читає-читає, думає-думає, чи справжньою мовою написано, чи фальшивою... Я гукаю — Улю! Улю!

Мокій до Улі, приязно:

— Серйозно?

Уля почервоніла

— Серйозно!

Мокій

— А знаєте, я сам такий. Побачу ото неправильно писану афішу, вивіску або таблицю — і досади тобі на цілий день. А які жадливі афіші трапляються, як перекручують українську мову...

Уля

— Серйозно?

Мокій

— Серйозно перекручують! Серйозно!.. Та ось я вам покажу одну таку афішку — помилуєтесь. *(Побіг і вернувся, щоб справити чемність)*. Вибачте, я зараз... На хвилинку... Такої афішки ви ще... *(Побіг)*.

Рина до Улі:

— А що?! Ще один захід — і ти, Улько, сьогодні в кіно. Ти тепер розумієш, як з ним

треба поводитись? От тільки забула я попередити тебе, що не всяке українське він любить, розумієш? Раз на іменини, думаю, що йому купити, який подарунок? Купила малоросійську сорочку й штани. Так ти знаєш, сокирою порубав.

У л я *пошепки.*

— Що ти кажеш?

Р и н а

— От на... От що, Улюню! Ти котись зараз просто до нього в кімнату, розумієш? Бо тут він покаже тільки афішу, а там у нього словники, книжки, Хвильові всякі, Тичини. Хоч до вечора розпитуйся, залюбки відповідатиме. Побачиш яку книжку — і питай. Побачиш там Хвильового і питай, а тоді в кіно. Ну, а там ти вже сама знаєш, як і що. Иди! Дай я тебе перехрещу!

У л я *до люстра. Від люстра під хрест. Тоді раптом стала*

— А що, як не так питаю? Не попаду на його смак?

Р и н а

— Попадеш.

У л я

— Ну як? Як? Коли мені здасться, що «Стоїть гора високая» краще за Тичину.

Р и н а *на мить, замислилась, потьмарилась. Раптом обличчя її засвітилося*

— Прекрасно! Оце і май на увазі: що тобі подобається, те йому не подобається, і навпаки, розумієш?

У л я *добрала розуму*

— А не помилюся?

Р и н а

— Ні!

Уля боязко підійшла до Мокієвих дверей. Постояла і таки пішла

Р и н а *до люстра*

— Ху! Слава богу.

Висновок: Таким чином, стародавня наука риторика демонструє невичерпні свої можливості та безперечно необхідність для сучасного суспільства. Українське красномовство у своєму історичному розвитку пройшло тернистий шлях становлення: від релігійних проповідей отців церкви до дебатів сучасних політиків.

Домашнє завдання: Визначитися з темою власної промови, дібрати літературу до неї.

Заняття № 4. Методика та етапи підготовки промови. Структура ораторського твору.

Навчальна мета: поетапно опанувати основні методичні підходи до підготовки та виголошення промови, формувати комунікативні здібності; розвивати логічне, аналітичне мислення, уважність, об'єм пам'яті; виховувати культуру мовлення, культуру спілкування, формувати організованість, відповідальність, цілеспрямованість.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Вибір теми. Складання плану.
2. Збирання матеріалу. Запис промови.
3. Розмітка тексту знаками партитури. Тренування.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. — Л., 1991.
2. Гурвич С.С. Основы риторики. — К.: Вища школа, 1988. — 248 с.
3. Зворыкин Ю.Н. Остроумие в публичной лекции. - М.: Знание, 1980. — 48 с.
4. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. - М.: Знание, 1978. — 128 с.
5. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. - М, 1990. - 240с.
6. Лосева Л.М. Как строится текст. - М, 1980. — 94 с.
7. Львов М.Р. Риторика. — М., 1995.
8. Об ораторском искусстве / под ред. А.В. Толмачева. — М.: Политиздат, 1973. — 367 с.
9. Розенталь Д.Э. Культура речи. - М, 1964. — 140 с.
10. Сопер П. Основы искусства речи. - М.: Прогресс, 1992. — 416 с.
11. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. - М.: Высшая школа, 1989. — 159 с.

Хід заняття.

Вступ. Античні мислителі-ритори казали: “Заговори, щоб я тебе побачив”. Перше враження про людину складається за допомогою чуття зору, далі корегується відповідно до того, як людина говорить, які думки висловлює і як вона це робить. Кожен з нас має певну манеру спілкування, проте воно відрізняється від виголошення промови перед численною аудиторією. Це вважається мистецтвом. Будь-яка промова чимось подібна до наукового дослідження. Якщо вона навіть не містить нових ідей чи відкриттів, то принаймні будується, як "пошук істини". Отже, промову слід будувати як певну *проблему*. Оратор, виступаючи перед аудиторією,

завжди має проголошувати щось вагоме й, по можливості, нове.

Промова, як правило, потребує попередньої підготовки, й чим вона ґрунтовніша, тим солідніше, вагомніше виглядатиме виклад, а отже, й переконливіше. А освіченість має таку властивість: чим більше людина знає чужих думок, тим самостійнішим стає її власне мислення, тим оригінальніша вона у поглядах, а звідси — цікавіша для інших. Споковівку серйозними недоліками промови вважалися шаблонність, переказ чужих думок без власної оцінки. Це вимагає від оратора певної відваги, сміливості у викладі власної позиції. Але сама лише "власна" позиція може інколи засвідчити хіба що "темноту", малокомпетентність промовця. Отже, "знання — сила!"

Основна частина:

1. Вибір теми. Складання плану. Збирання матеріалу.

Теоретична інформація: Підготовка промови — творчий процес. Наведемо певний "алгоритм" підготовки промови (етапи роботи над інформацією дослідника свого предмета): вибір теми — складання плану — збирання матеріалу — запис промови — розмітка тексту знаками партитури — тренування.

Вибір теми. Термін "*тема*" походить від грецького "положення, основа". Простіше було б сказати, слідом за Сопером, "тема — це те, про що йдеться". Тема завжди конкретна, стосується одного питання. Інша справа, що слід виділяти в межах однієї теми, тобто є ще *підтеми*: наприклад, лекцію про *екологічну чистоту середовища* можна розвивати на таких підтемах, як *чистота повітря, води, продуктів і соціальна та особиста гігієна людини* тощо. Підтема, своєю чергою, може поділятися на *мікротопи*; наприклад, мікротопами до підтеми *чистота повітря* можуть бути: *озон, кисень, смог* тощо.

Отже, *тема визначається нерідко тим, яку психологічну реакцію оратор хоче викликати у своїх слухачів.* Якщо він ставить за мету розважити їх — з багатогранного об'єкта обирається одна тема. Якщо переконати чи закликати до чогось, — зовсім інша. Отже, доцільно обирати таку тему, що до душі й під силу ораторові. Відомий знавець техніки спілкування Дж. Карнегі неодноразово підкреслює, що розуміння між людьми виникає лише тоді, коли звертатися до іншого з великим і щирим інтересом до його проблем. Зокрема, легко зацікавлюються відповідною темою професіонали. Слід уникати загальних фраз і банальних істин: аудиторія слухатиме не того, хто знає загальновідоме, а того, хто підкаже, як вирішити жагучі проблеми. Не варто обирати менторський тон — ваша стриманість і скромність створять вам належний ореол. Чим повніше ви захоплені

своєю темою, тим більше шансів, що вас почують.

Лекція, виступ чи проповідь, промова чи доповідь мусять бути аналізом якихось важливих, невирішених, але пекучих проблем життя. Отже, *тему слід розуміти як проблему, завдання, які треба вирішити*. Ви не даєте рецептів — ви разом зі своїми слухачами повинні "перехворіти" проблемами, що вимагають уваги.

Факторами успіху теми є такі: основні інтереси аудиторії, групові інтереси аудиторії, злободенні інтереси аудиторії, конкретні інтереси аудиторії, новизна теми, конфлікт.

Існують такі поняття, як "*розкрита тема*" та "*не розкрита тема*". "Розкрита тема", якщо матеріал їй відповідає, якщо основна думка промовця *зрозуміла й доведена* (з допомогою цитат, думок попередників, фактів тощо). Бажано, щоб тема мала точки зіткнення з іншими темами (особливо, якщо це — лекція), апелювала до вже відомого слухачам. Не сподівайтесь переконати всіх. Пам'ятайте слова Христа, що слова часом падають в терен або на каменистий ґрунт: багато званих, та мало обранців. Якщо зрозуміють вас хоча б кілька людей — тема розкрита вдало!

Складання плану. Часто план сприймається, як щось сухе і вторинне, що обмежує свободу думки. Але насправді він подібний до скелета, що несе на собі вантаж м'язів, шкіри тощо: без кісток не було б опори.

Плани бувають трьох видів: простий, складний і цитатний. *Простий* план являє собою, по суті, ряд непоширених речень. *Складний план* — це своєрідне поширення простого плану шляхом розгалуження основних питань. Крім того, сюди зазвичай вводять *вступ та висновки* (хоча це не обов'язково). *Цитатний план* — це план, подібний, як правило, до простого, але замість непоширених речень тут вживаються цитати, які конденсують суть цього питання.

Як ми пам'ятаємо, з античних часів прийнято певну схему промови (*вступ, основна частина, висновки*). Пізніший досвід деталізував її (вступ є *зацікавленням*; основна частина — *описом, оповіддю та міркуванням* (хрія); висновки — це *переконання*).

2. Збирання матеріалу. Запис промови.

Теоретична інформація: Матеріал для промови може конденсувати власний і чужий досвід. Матеріалом з власного життя можуть бути: *власні думки, спостереження, емоції* тощо. Матеріал, що містить чужий досвід, — це, насамперед, *книги, журнали, газети* (хоча можуть бути й *випадки з життя знайомих, друзів і т. ін.*). Якщо промовець власні думки підкріплює *цитатами*, то вони набувають більшої ваги. Крім того, цитати іноді допомагають влучно пояснити думку, зробити її більш конкретною і зрозумілою.

Одразу слід правильно оформлювати *бібліографічний опис*. У процесі пошуку літератури вигідно записувати кожний твір *на окрему картку*, як це робиться в бібліотечному каталозі. Початківець мусить після попередньої роботи скласти картки за логікою розвитку теми й переписати їх у вигляді вже звичайного тексту, щось додаючи, поширюючи, а від чогось, можливо, і відмовляючись. Тут потрібно добре продумати *композицію* промови, що може не повністю збігатися з *планом*. Після запису необхідно уважно проглянути отриманий текст. Перше, на що слід звернути увагу — *чи правильно було обрано слова*. Далі йде *робота над стилем*: чи відповідають обрані слова меті промови? аудиторії, до якої буде вона звернена? чи не будуть деякі слова "випадати" з тексту стилістично? Зверніть увагу на наявність елементів художності в тексті (метафори, епітети тощо) — без них текст виглядає занадто сухим. Прослідкуйте, чи не втратили логічність і доказовість думок, чи не перевантажений ваш текст цитатами та прикладами.

Для оратора зручніше записати майбутню промову у вигляді розширеного *плану* чи *тез* — це будуть так звані "опорні" фрази, відштовхуючись від яких можна побудувати свою промову.

3. ***Розмітка тексту знаками партитури. Тренування.***

Теоретична інформація: Оратор стикається з потребою певної графічної підготовки написаного тексту: виділити найважливіші місця чи такі, що залишають простір для неточного витлумачення тощо. Для цього використовуються знаки партитури, які допомагають зафіксувати наголошене слово, правильну інтонацію, паузи і т.ін.

Знаки партитури за місцем їх розташування в тексті поділяють на три групи: *рядкові, надрядкові, підрядкові*.

Рядкові знаки

1. *Фразові паузи*: | коротка (на один рахунок); || на два рахунки (раз, два); ||| на три рахунки (раз, два, три). Наприклад: "Буряк і цибуля || були до вас довезені | по дуже поганих дорогах |||". Тут підмет, виражений двома іменниками, відділено паузою на два рахунки від групи слів, об'єднаних значенням дії (групи присудка), між якими пауза значно коротша (на один рахунок). Між реченнями й абзацами пауза мусить бути дещо довша (на три рахунки).

2. *Дужки ромбічні* <>, якими варто позначати вставні речення або слова. Наприклад: "Левко підійшов до шопи — <розмкла земля втягувала ноги по кісточки>, — і взяв лопату".

3. *Дужки квадратні* [] вживаються, якщо варто додати слово (слова), що допомогло б утримати непевний зміст речення, знайти потрібну інтонацію. Наприклад: "У

коморі не було не те що жита — [навіть] зернинки торішньої ніде не запало".

4. *Ланки* " ", в які беруть слова, що вимовляються з інтонацією іронії. Наприклад: Що наші роблять? — "Пообідали та хліб їдять".

Надрядкові знаки

5. *Знак наголосу*. Якщо для вас якісь слова в тексті нові, і ви не знаєте, де правильно поставити наголос, подивіться у словник і позначте наголос на письмі: *статуя*, *кілометр*, *цемент* і т. п.

6. *Підвищення тону* ↑. Цей знак використовується для інтонування і означає незавершеність вислову, питання, непевність, використовується в окличних реченнях, при звертанні тощо. Наприклад: "Чи ти пив п'янку радість кохання?"

7. *Пониження тону* ↓. Пониження тону використовується для позначення інтонації, що знаменує завершення вислову чи певної частини його. Зазвичай ця ситуація спостерігається наприкінці речення. Наприклад: "Він був дуже, дуже обережний".

8. *Злам інтонації* Λ. Використовується при зламі інтонаційного малюнка (від підвищення до пониження чи навпаки). Наприклад: "Вона була вже не бідна нині, а з грішми".

Підрядкові знаки

9. *Логічний наголос* _____. На відміну від граматичного наголосу, він може змінюватися залежно від мети, яку хоче досягти оратор. Зазвичай місце логічного наголосу підказує контекст. Найбільш простий і швидкий прийом, яким тут можна користуватися, це скелетування, тобто знаходження смислового "скелета" фрази. Візьмемо для прикладу речення "*Я запізнився*". У ньому можна з однаковим успіхом зробити наголос як на першому, так і на другому слові. Для правильної розстановки логічних наголосів використовують крім скелетування два основних правила.


Перше правило — протиставлення. *Якщо ми протиставляємо особу, предмет чи явище іншому, то наголоси отримують саме ті слова, що означають особи, предмети, явища, котрі протиставляються*. Наприклад: "Вона не старша, а молодша сестра".

Друге правило — введення нового поняття. *Якщо у виступі вперше називається будь-яка річ, особа чи явище, які мають значення для подальшого викладу, то слово (слова), що означає цю річ, особу чи явище, виділяється логічним наголосом*.

Визначити нове поняття можна тільки тоді, коли знаєш контекст. Наприклад: "Раптом ми побачили річку. Річка була мальовнича". У першому реченні наголос падає на слово "річка", в другому — це слово не має наголосу, тому що перед нами вже не нове повідомлення; новою інформацією тут є те, що річка "мальовнича".

10. *Уповільнення темпу* _ _ _ _ . Цей прийом використовується для того, щоб зафіксувати увагу на слові (словах), що для промовця є ключовими. Наприклад: "А лин, вловлений у панському ставі, був величезний".

11. *Прискорення темпу* →. Використовується для позначення вторинності, додаткового характеру інформації (вставні речення або слова тощо). Наприклад: "І тоді, — додав Ілля, — він і подався до міста".

12. *Легато*  . Використовується для позначення злиття слів у вимові, якщо вони вимовляються як одне ціле. Знак свідчить, що пауза тут непотрібна. Наприклад: "Вже сутеніло, коли Олекса підійшов до комори".

Тим, хто тільки-но прагне стати оратором, необхідно потренуватися у проголошенні промови вдома, перш ніж виходити з нею до аудиторії. Можна проголошувати *вголос* чи *"про себе"*. Це допоможе визначити час звучання промови, орієнтуючись приблизно на *100—120 слів на хвилину* (саме такий темп найсприятливіший для аудиторії). Дуже зручними помічниками тут виступають *відео-магнітофон, магнітофон* чи *дзеркало*. З їх допомогою ви можете оцінити себе ніби "збоку", розробити систему жестів, попрацювати над виразом обличчя тощо.

Практична робота:

1. Відомий вірш М.Рильського є прикладом високої риторики, типового ораторського (хоча й віршованого) розкриття теми. Визначте його тему. Чому ця тема конкретніша, ніж такий об'єкт розмови, як "українська мова" взагалі?

Як парость виноградної лози.

Плекайте мову.

Пильно й ненастанно.

Політь бур'ян. Чистіша від сльози

Вона хай буде. Вірно і слухняно

Нехай вона щоразу служить вам.

Хоч і живе своїм живим життям.

Прислухайтесь, як океан співає —

Народ говорить.

2. Напишіть невеликий текст на тему "Правосуддя в нашому житті" за поданою далі схемою:

1. Перша підтема (виклад, аргументація):

— перша мікротема;

— друга мікротема.

2. Друга підтема (виклад, аргументація):

мікротема.

3. Уважно прочитайте текст. Складіть простий, складний і цитатний плани до нього.

Хоч і упала українська держава після Ярослава, та багато всякого сліду — і доброго, і лихого — осталося од неї на довгі віки. Осталася християнська наука і віра, церква і духовенство, письменство й однаково книжна й церковна мова слов'янська по всіх наших землях; остався один княжий рід, з котрого виходили довго потім князі в різних землях; осталося спільне ім'я руське; осталося однакове право і закони, однаковий лад у громаді, в управі, однакові власті; життя по різних українських землях виробилося однакове і заставляло людей почувати себе близькими одні до одних. Тим-то ця українська, Київська держава, хоч і загинула давно, але має велику вагу в нашій історії.

З цього часу почалися на Україні великі сварки поміж князями, а через них і поміж народом. Тоді, коли треба було з'єднати і зміцнити молоде царство, воно само себе руйнувало. Цьому допомогли ще й половці, що насунулися з заходу, на місце печенігів, і великого клопоту завдавали українській землі.

Найстаріший уділ був Київський, де сидів Великий князь; зараз після його починався уділ Новгородський, але він скоро одчахнувся від інших уділів, бо новгородці стали громадою вибирати собі князів і, котрі їм були не до вподоби, тих прогнали і на їх місце кликали других. За Новгородським йшов уділ Переяславський, — він був найбільший од усіх і простягався од Дніпра аж до Азовського моря; далі йшли уділи: Чернігівський, Смоленський, Волинський і Галицький; Полоцький уділ по-старому заставався в роді Рогніди. (М. Аркас).

4. Спробуйте розкрити тему "Риторика в житті людини", використавши як опорні моменти цитатного плану подані далі прислів'я та приказки. Подумайте, в якому порядку варто розташувати ці вислови.

Плете, що слина до губи принесе.

Наговорив чотири міхи чорної вовни, та всі неповні.

Умій сказати, умій і замовчати.

Слово старше, ніж гроші.

Не кажи — не вмію, а кажи — навчусь.

Добре слово варте завдатку.

Умієш говорити — умій слухати.

Що скаже — неначе зав'яже.

5. Складіть промову на тему "Сучасний шлюб та його перспективи" за

поданими тезами:

- любов як основа шлюбу;
- церковний та світський погляд на шлюб;
- проблема розлучення: причини та моральні аспекти;
- зміна ставлення до вільного кохання в сучасному суспільстві;
- нетрадиційні форми шлюбних відносин і ставлення до них суспільства.

6. Розставте логічні наголоси в першому та другому реченнях. Як зміна порядку слів впливає на логічний наголос?

Михайло знайде вихід з будь-якого положення.

З будь-якого положення знайде вихід Михайло.

7. Де варто поставити логічний наголос у поданому далі реченні?

Людська пам'ять допомагає зберігати та відтворювати інформацію.

Перебудуйте речення так, аби воно відповідало на запитання: "Що допомагає людині зберігати та відтворювати інформацію?". Де слід зробити логічний наголос?

8. Прочитайте речення, дотримавши паузу (||) чи відмовившись від неї. Прослідкуйте, як змінюється при цьому зміст речення. Де слід поставити логічний наголос у першому та другому варіантах? Якщо пауза присутня, як вона позначається на письмі?

Він ніколи б не вчинив такий злочин || тільки заради матері.

Самостійна робота:

1. Розмітьте текст знаками партитури.

Іван Босий із села Почаєва бачив Пречисту Діву Богородицю, яка стояла на скелі. Перед нею в покорі схилився чернець, і говорив Іванові Босому і хлопцям із села Почаївва, які близько цієї скелі пасли вівці, що Пресвята Богородиця стояла на скелі, й її стопа є там витіснена. І в тій стопі завжди є чиста вода, якою вилікуються різні недуги. На тій скелі вимурувана прегарна церква й при церкві славний монастир, обведений довкола муром. Цей монастир в українській землі на Волині від села Почаєва зветься Почаївський. (Й. Галятовський).



Висновок: Перед кожним виступом слід подумки осягнути план промови, так би мовити, упорядкувати свої матеріали. Якщо оратор усвідомлює, що добре пам'ятає все те, про що має сказати, це надає йому бадьорості, впевненості в собі та заспокоює.

Домашнє завдання: Скласти власну промову із заданої теми. Розставити в ній знаки партитури.

Заняття № 5. Специфіка публічного мовлення як спілкування з колективним співрозмовником.

Навчальна мета: формувати вміння триматися й промовляти перед аудиторією, поглибити знання про правила етикету у різних ситуаціях спілкування, формувати знання про доречні словесні формули спілкування, вміння використовувати доречні формули у різних ситуаціях спілкування; розвивати об'єм пам'яті, уважність, естетичний смак, комунікативні здібності, логічне мислення, слухову пам'ять; формувати впевненість у собі, виховувати культуру поведінки, культуру мовлення, повагу до аудиторії, витримку, чуйність, гуманізм.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Правила спілкування з колективним співрозмовником.
2. Етикет публічного мовлення. Норми етикету.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Апресян Г.З. Ораторское искусство. - М, 1972.
2. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. — Л., 1991.
3. Бондаренко П.С. Судова промова. — Львів, 1972.
4. Гурвич С.С. Основы риторики. — К.: Вища школа, 1988. — 248 с.
5. Зворыкин Ю.Н. Остроумие в публичной лекции. - М.: Знание, 1980. — 48 с.
6. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. — М: Знание, 1978. — 128 с.
7. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. - М, 1990. - 240с.
8. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. - Мн: Беларусь-Дело, 1992. — 670 с.
9. Лосева Л.М. Как строится текст. - М, 1980. — 94 с.
10. Львов М.Р. Риторика. — М., 1995.
11. Сопер П. Основы искусства речи. - М.: Прогресс, 1992. — 416 с.
12. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. - М.: Высшая школа, 1989. — 159 с.

Таблиця 1. «Правила ефективного спілкування», таблиці словесних формул спілкування, плакат “Правила етикету”, картки із завданнями для самостійної

роботи.

Хід заняття.

Вступ. Античні мислителі-ритори казали: “Заговори, щоб я тебе побачив”. Перше враження про людину складається за допомогою чуття зору, далі корегується відповідно до того, як людина говорить, які думки висловлює і як вона це робить. Кожен з нас має певну манеру спілкування, проте воно відрізняється від виголошення промови перед численною аудиторією. Це вважається мистецтвом. Спілкування — це передача думок та емоцій у процесі взаємовідносин між людьми. До основних видів публічного спілкування відносяться публічний виступ, ділова бесіда, службова нарада, переговори, лекція, виступ перед аудиторією тощо.

Основна частина:

1. Правила спілкування з колективним співрозмовником.

Теоретична інформація: З найдавніших часів до нас дійшли найважливіші правила оратора, які допомагають переконувати, їх чотирнадцять:

Правило перше (правило Гомера). Почерговість аргументів впливає на їх переконливість. Найпереконливішим є такий порядок аргументів: важливі — менш важливі — найважливіші. Це означає: починайте не з прохання, а з аргументів. Слабкими аргументами краще не користуватися. Визначивши їх у процесі підготовки, не використовуйте їх для переконання. Не кількість аргументів впливає на результативність справи, а їх надійність.

Друге правило (правило Сократа). Щоб позитивно вирішити досить важливе питання, поставте його на третє місце; розпочніть бесіду з двох простих для співрозмовника питань, які він вирішить швидко і відповідь вам «так». 2400 років існує це правило, воно перевірено сотнями поколінь освічених людей. Живе правило вічно, бо воно правильне.

Третє правило (правило Паскаля). Не заганняйте співрозмовника у глухий кут. Дайте йому можливість зберегти своє обличчя. Запропонуйте співрозмовнику таке рішення, яке дасть йому можливість легко вийти із ситуації. Саме такий підхід допоможе йому підтримати вашу позицію.

Четверте правило. Переконливість аргументів значною мірою залежить від іміджу й статусу того, хто переконує. Цим правилом користуються тоді, коли хтось просить людину, яку поважають, сказати за нього словечко.

П'яте правило. Не заганняйте себе у глухий кут, не принижуйте свій статус. Не допускайте здивувань (якщо на це немає причин), проявів ознак невпевненості. Невпевнена поведінка принижує, асоціюється з низьким статусом.

Шосте правило. Не принижуйте статус та імідж співрозмовника. Будь-який прояв неповаги, зневажливості до співрозмовника є замах на його статус і викликає, зазвичай, негативну реакцію. Якщо ж необхідно вказати на якусь похибку, то треба так повести розмову, щоб співрозмовник не відчував приниження.

Сьоме правило. До аргументів людини, яку поважаєте, ставтесь поблажливо, а до аргументів людини, яку не поважаєте, — критично.

Восьме правило. Бажаючи переконати співрозмовника, розпочинайте бесіду не з тих моментів, які вас роз'єднують, а з того, в чому ви з ним погоджуєтесь.

Дев'яте правило. У процесі бесіди виявляйте симпатію.

Десяте правило. Будьте хорошим слухачем.

Одинадцяте правило. Уникайте конфліктогенів.

Дванадцяте правило. Перевіряйте, чи правильно ви розумієте один одного.

Тринадцяте правило. Слідкуйте за мімікою, жестами, позою — своїми й співрозмовника.

Чотирнадцяте правило. Наголошуйте на тому, що запропоноване вами задовольнить якусь потребу співрозмовника.

Ділове спілкування підсвідомо здійснюється на певній відстані між людьми, причому вчені виділяють такі види зон спілкування:

- **Інтимна зона (15см — 45 см)** — спілкування з близькими, родичами, батьками.

- **Особиста зона (46см — 1,2 м)** — відстань спілкування на переговорах із колегами.

- **Зона соціального спілкування (1,2 м — 3,5 м)** — на такій відстані ми тримаємося від незнайомих людей.

Загальнодоступна зона (більше 3,5 м) — спілкування з великою групою людей.

2. Етикет публічного мовлення. Норми етикету.

Теоретична інформація: Різні мови світу виробили *мовний етикет* — це система спеціальних засобів вираження ввічливості.

Мовний етикет складається : із *спеціальних етикетних мовних формул*. Усталені мовні формули забезпечують весь комунікативний контакт від початку і до закінчення.:

- при зав'язуванні контакту між співрозмовниками — формули *звертань і вітань*;
- при підтриманні контакту — формули вибачення, прохання, подяки та ін.;
- при припиненні контакту — формули прощання, побажання тощо.

У мовному етикеті ті чи інші етикетні формули в залежності від ситуації

спілкування. В товаристві виділяють *п'ять ситуацій спілкування* :

- урочисті ситуації (офіційні свята, урочисті збори) характеризуються суто формальним спілкуванням, піднесеним тоном;
- в офіційних ситуаціях (на виробництві, в інституті, у школі) використовують також формальне спілкування, але звичайний тон;
- побутові ситуації (в магазині, в транспорті та ін) передбачають неофіційне спілкування, яке здійснюється за правилами етикету звичайним тоном;
- так звані дружні (фамільярні) ситуації (в сім'ї, в дружньому товаристві) потребують спілкування на неофіційному рівні, тон спілкування набуває дружнього, теплого відтінку;
- у неконтрольованих ситуаціях (лайка, бійка, сварка) має місце вживання вульгаризмів (нецензурних слів). Такий тон спілкування є неприпустимим для вихованої людини з гарними манерами, вульгарна тональність несумісна з ввічливістю.

Звертання — це елемент мовного етикету, який використовується на початку розмови при встановленні комунікативного контакту між співрозмовниками. На вибір того чи іншого звертання впливає ситуація спілкування та соціальний статус, місце, яке займають співрозмовники у суспільстві.

Упродовж століть наш народ використовував дві основні форми звертання: типову українську *добродію* і західнослов'янську *пане, пані*. *Добродію, добродійко* — специфічно українське шанобливо ввічливе звертання як до знайомого, так і до незнайомого.

До офіційних представників чи громадян ми звертаємося, вживаючи слово *пан* (*пані, панна, панове*).

Однією з форм звертань до незнайомої людини в сучасній українській мові є слово *громадянин* (*громадянка, громадяни*). Проте сфера його застосування вузька — переважно юридичний контекст: “Громадянине, гей ви, громадянине без шапки! — авторитетно погукав його перонний охоронець порядку, вокзальний міліціонер” (І. Ле).

Уникаючи прямих звертань до незнайомої людини, ми вдаємося до *формул-замінників звертань*, наприклад: «Вибачте, як пройти до ...? Дозвольте звернутися... Можна вас запитати (попросити) ? Чи не скажете, як пройти на зупинку таксі? »

У різних ситуаціях вживаються такі звертання:

- в урочистих ситуаціях — *Товариші! Шановна громадо! Панове! Вельмишановний...! Високоповажний...! Шановне товариство!*

- в офіційних ситуаціях та побутових ситуаціях — *Пане (добродію)! Панове! Громадянине (громадянку)! Громадяни! Господарю (господине)!*
- П'ятикласникові у офіційних ситуаціях можна звернутися до дорослої людини, називаючи її ім'я та по-батькові, наприклад, Іване Семеновичу або Тетяно Петрівно.
- До армійських офіцерів, що знаходиться на дійсній військовій службі, варто звертатися за їхнім званням (рангом), можна сказати просто "пане лейтенант" чи "пане капітан".
- До лікарів і юристів та інших професіоналів звертаються «пане доктор», «пані адвокат», «пане суддя», «пані продавець».
- у дружніх ситуаціях — *Дорогі друзі! Дорогий друже! Юначе! Дівчино!*

У суспільстві давно вироблено трафарети, які дозволяють налагоджувати контакти як з окремою людиною, так і з цілою аудиторією.

Початок бесіди

- Мені хотілось би розпочати нашу розмову з...
- Я думаю, що перш ніж розпочати розмову, нам слід обговорити...
- Я сподіваюся, що вам добре відомі причини, які спонукали нас до зустрічі, і тому мені хотілося б зразу ж перейти до обговорення...

Підтвердження згоди

- Цей пункт не викликає наших сумнівів.
- Згідно з цими положеннями ми нічого не маємо проти.
- Ваші умови в цілому нас задовільняють, але ми хотіли б ...
- Я повністю поділяю вашу точку зору на ...
- Мої погляди повністю відповідають вашій точці зору.

Бажання відстояти свою точку зору

- Може вам буде цікаво почути думку експертів з даного питання?
- Думаю, варто було б обговорити і інший (інші) варіант рішення, оскільки ...
- Я гадаю, що ми дещо відхилилися від теми нашої бесіди. Доцільно було б повернутись до уточнення положень пункту ... нашого договору.
- Я уявляю собі вирішення цього питання по-іншому. В зв'язку з цим я б хотів детальніше пояснити...

Вибачення

- Прийміть мої вибачення, пов'язані з ...
- Я щиро вибачаюся за свою поведінку в період ...
- Вважаю доречним вибачитися перед вами за невраховані факти, яких я не знав при

нашій зустрічі.

Прохання

- Я буду дуже вдячний, якщо ...
- З вашого боку буде дуже люб'язно, якщо ...
- Ми дуже розраховуємо на вашу підтримку та допомогу у вирішенні...

Сумніви та невизначеність

- Я б дуже просив вас уточнити ...(факти), оскільки я володію зовсім протилежною інформацією.
- У мене склалося враження, що запропонований варіант рішення дещо передчасний.
- Я поки не схилиюсь до остаточного варіанта рішення.

Бажання уникнути відповіді

- Я зможу вам дати відповідь, але тільки в загальних рисах.
- Мені важко в даний час дати оцінку.
- На це запитання важко дати однозначну відповідь, оскільки ...

Бажання завершити розмову

- Я думаю, що настав час підвести підсумки наших домовленостей.
- Я думаю, що проблему, над якою ми стільки працювали, можна вважати вирішеною.
- Дозвольте мені від імені... подякувати за сьогоднішню плідну зустріч та висловити сподівання на подальшу плідну співпрацю.

Вітання — це елемент мовного етикету, який використовується на початку спілкування під час зустрічі раніше знайомих людей. *Вітання у громадських місцях:*

1. Якщо ви випадково зустріли на вулиці свого знайомого, цілком достатньо просто посміхнутися і кивнути.

2. У громадському місці — у театрі, ресторані, магазині можна зупинитися і поговорити, звичайно, за умови, що ви не будете заважати оточуючим і не загородите їм прохід.

3. Коли ваш знайомий знаходиться досить далеко від вас, не варто репетувати, вітаючи його, — просто посміхніться і махніть йому рукою.

4. Якщо ви не можете згадати, чи знайома вам людина, завжди краще кивнути, ніж ризикувати бути обвинуваченим у нечемності.

5. У церкві, у театрі в кіно доречно обмежитися посмішкою й кивком: не варто затівати розмову, поки служба, спектакль чи сеанс не закінчаться.

Вітання в установі чи закладі:

1. Незалежно від того, в якому освітньому закладі ви навчаєтесь, не варто ігнорувати тих, хто зустрівся вам у холі чи на поверсі. Доброзичливе "Добрий день!", вимовлене з посмішкою, приємне й охоронцю, і вахтеру, а вам створює репутацію людини щиросердечної й уважної.

2. Зовсім не обов'язково зупинятися і заводити ні до чого не зобов'язуючу розмову з кожним, хто зустрінеться на шляху. Достатньо привітатися, сказавши "Добрий день!" або «Привіт!». Доброзичливість і привітність — не перешкода цілеспрямованості.

3. Але пам'ятайте, що люди дуже ранимі і не приймають в розрахунок те, що ви квапитеся чи чимось стурбовані, тому не привіталися. Вашу неуважність сприймуть як навмисну й образливу.

4. Не слід заводити бесіду з дорослим, педагогом чи керівником, якщо він збирався обмежитися лише вітанням.

При зустрічі часто практикується *рукостискання*. Рукостискання може миттєво вселити в душу почуття приязні, а може викликати роздратування.

Правила обміну рукостисканнями:

1. Рукостискання повинне бути коротким, у міру міцним і дружлюбним.

2. Стискаючи людині руку, треба дивитися їй у вічі.

3. Чоловіки за традицією потискають один одному руки при зустрічі, якщо вони знайомі.

4. У жінок з недавніх пір теж стало нормою обмінюватися рукостисканням в аналогічних ситуаціях, і особливо перед початком ділових зустрічей.

5. Дитині варто пояснити, що якщо, знайомлячись з ним, дорослий простягає їй руку, протягнену руку потрібно буде потиснути.

6. Коли чоловіка представляють дамі, вибір — подавати чи ні руку залишається за жінкою, але якщо чоловік першим простягне руку, жінка повинна потиснути її.

7. Немає нічого більш нечемного, ніж відкинути природний прояв дружніх почуттів. Варто завжди пам'ятати про це і не допускати, щоб протягнена рука повисала в повітрі, навіть якщо рукостискання вам з якихось причин неприємне.

8. Правила обміну рукостисканнями так само суворо регламентовані, як правила представлення, і збігаються з ними. Руку подає:

- дама — чоловіку,
- старший — молодшому,

той, хто посідає "більш високе становище» — тому, хто за рангом нижче.

Практична робота:

1. Визначте, як змінюється в наведеному далі короткому оповіданні стиль спілкування героя. Подумайте, що краще: відверте хамство чи "лицемірна" риторика? Чи не варто бути в даному випадку "лицемірним" і вглибині душі?

Юрко біг собі додому зі школи. Раптом, коли він зльоту загнув за ріг будинку, то всім тілом вдарився в щось велике і м'яке. Воно похитнулося, але встояло. Переляканий Юрко підвів голову і побачив розлючене обличчя літньої пані в окулярах.

— Перепрошую дуже, — пробелькотів він, задихаючись. — Я не хотів... Це сталося випадково. Прийміть мої вибачення.

Обличчя просяяло усмішкою. Пані вже не гнівалася.

— Гарний хлопчику, — промовила вона. — Що ж, з ким буває. Добре, що тебе навчили гарно вибачатися. Бувай.

„Щоб ти ноги переламала, стара корово! Пре, як танк! Сиділа б вдома, смерті чекала”, — подумав Юрко, попрямувавши своєю дорогою.

Самостійна робота:

1. Ознайомтеся з теоретичною інформацією, яка стосується незручних ситуацій, у які може потрапити кожна людина під час представлення.

Коли ви не можете пригадати ім'я співрозмовника:

1. Ви розмовляєте з людиною, ім'я якої не можете пригадати, і в цей момент до вас підходить подруга і чекає, що ви представите їй свого знайомого, найкраще — вчинити навпаки і представити подругу, що підійшла, співрозмовнику, сказавши йому: "Ти не знайомий із Надією? Тоді познайомся". Залишається сподіватися, що ваш приятель, ім'я якого ви так і не змогли згадати, виявить належний такт і розуміння і назветься.

2. У протилежному випадку - якщо він промовчить, а Надія ще більш ускладнить ситуацію зауваженням: "Ти не сказав, як звуть твого співрозмовника", вам доведеться чесно зізнатися в тім, що ви не можете згадати його імені і попросити їх представитися один одному.

Представлення самого себе:

1. Якщо ви помітили серед гостей цікаву вам людину чи якщо ви опинилися поруч з людиною незнайомою, не варто відразу запитувати її: "Ви хто?" або «Ти хто?»

2. Краще представте самі: "Привіт, мене кличуть Іваном". Можна додати: "Я — приятель Тетяни" чи: "Я сусід Сергія".

3. Якщо у відповідь ви не почуєте нічого, крім "Добрий вечір", можете продовжити, довідавшись: "А ви (ти)?.. "чи: "А як вас (тебе) кличуть?"

Як вийти з незручної ситуації?

1. З кожним трапляється, що під час представлення хтось переплутав, забув чи неправильно вимовив ваше ім'я. У такій ситуації варто негайно пояснити новим знайомим правильне ім'я. виправлення. зробити краще без роздратування, а з гумором, сказавши що-небудь начебто: "Боюся розчарувати вас при першому ж знайомстві, але я не Віктор, а Віталій.

2. Якщо ж вас представили правильно, але хтось відразу став фамільярно називати вас зменшувальним ім'ям, і до того ж не тим, до якого ви звикли, можете сказати: "Ні, ну, який же я Колюня? Так до мене ще ніхто не звертався. Краще кличте мене Миколюю".

3. Якщо через деякий час новий знайомий продовжує наполягати на власній версії, не соромтеся поправити його ще раз. Якщо і ця спроба не набуде дії, вам залишається тільки ігнорувати надто фамільярне звертання.

4. Під час представлення у відповідь можна вживати "Здрастуйте..." з додаванням імені нового знайомого — от цілком коректна відповідь при формальному представленні.

5. Коли вас представили у неофіційній ситуації, рекомендуються відповіді менш церемонні: "Привіт", "Дуже приємно", "Радий познайомитися". Додавання імені старшої за віком людини свідчить про повагу, що ви до неї виявляєте.

6. Не розчувши ім'я чи прізвище, не соромтеся перепитати.

Висновок: Сьогодні в епоху інформативного простору сучасній людині дуже важливо уміти спілкуватися. Спілкуватися за традиціями XXI століття, враховуючи новітні етикетні норми (спілкування в Інтернеті, по мобільному телефону), не забуваючи про перевірені часом формули спілкування у різних життєвих ситуаціях.

Домашнє завдання: Вивчіть правила ефективного спілкування.

Заняття № 6. Структура діяльності оратора. Типи промов.

Навчальна мета: ознайомитися зі структурою діяльності риторика, засвоїти типи промов, формувати вміння виголошувати промови різного типу; розвивати логічне й аналітичне мислення, об'єм пам'яті, уважність; виховувати естетичні почуття, впевненість у собі, взаємоповагу.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Докомунікативний етап у діяльності оратора.
2. Комунікативний етап виступу.
3. Оцінювання культури мовлення оратора. Критерії оцінювання усної промови.
4. Типи промов.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. — Л., 1991.
2. Бондаренко П.С. Судова промова. — Львів, 1972.
3. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. — М: Знание, 1978. — 128 с.
4. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. - Мн: Беларусь-Дело, 1992. — 670 с.
5. Львов М.Р. Риторика. — М., 1995.
6. Молдован В.В. Судова риторика. — К., 1998.
7. Об искусстве полемики / П.Н. Федосеев, С.И. Попов, В.А. Артемов и др. - М.: Политиздат, 1982. — 336 с.
8. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. - М, 1991. — 127 с.
9. Розенталь Д.Э. Культура речи. - М, 1964. — 140 с.
10. Сопер П. Основы искусства речи. - М.: Прогресс, 1992. — 416 с.
11. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. - М.: Высшая школа, 1989. — 159 с.

Хід заняття.

Вступ. Античні мислителі-ритори казали: “Заговори, щоб я тебе побачив”. Перше враження про людину складається за допомогою чуття зору, далі корегується відповідно до того, як людина говорить, які думки висловлює і як вона це робить. Кожен з нас має певну манеру спілкування, проте воно відрізняється від виголошення промови перед численною аудиторією. Це вважається мистецтвом.

Основна частина:

1. Докомунікативний етап у діяльності ратора.

Теоретична інформація: На цьому етапі головним є вироблення концепції, складання плану виступу, добір аргументів і фактів та ін. Саме на цьому етапі багато в чому закладається успіх промови.

Визначивши предмет майбутнього виступу, промовець має *сформулювати тему виступу*. Головні вимоги до теми такі: відповідність змістові, ясність, виразність,

лаконічність.

Для забезпечення послідовності і несуперечливості виступу треба продумати *план промови*, оформити її *композицію*. План відбиває внутрішню структуру виступу: це завчасно продуманий розвиток теми, логіка переходу від однієї частини до наступної, змістовна схема промови. План може бути складним або простим. Основна вимога — логічність плану, в основі якого лежить структура поняття.

Одна із найважливіших проблем докомунікативної фази роботи риторика — композиція промови. Якщо план — це внутрішня структура виступу, то композиція — суто мовне його оформлення, своєрідна зовнішня структура.

У класичній моделі виділяють такі *елементи композиції*: вступ; викладення матеріалу; підтвердження; спростування; заключна частина.

Головне завдання вступу — привернути увагу слухачів, налаштувати їх на сприйняття промови. Основними **прийомами** тут є: звернення до аудиторії; апеляція до інтересів аудиторії; апеляція до виступу попереднього промовця; звернення до відомого джерела інформації; питання до аудиторії; гумористичні зауваження. Виділяють такі **види** вступу: *простий* (коли промовець відразу починає з викладу теми, обмежившись привітанням або зверненням), *непрямий* (коли оригінальний і розгорнутий зачин готує слухачів до сприйняття складного предмету виступу допомагає оволодіти увагою аудиторії), *раптовий* (використовується рідко — суть його у раптовому різкому емоційному початку виступу).

Основна частина — розгортання теми. Вона включає в себе такі елементи: виклад, аргументація, спростування. Тут реалізуються головні установки і мета промовця — подати певну інформацію, викласти свою точку зору і довести її, якщо потрібно, спростувати точку зору опонента, переконати аудиторію, спонукати її до певних дій.

Заключна частина — слугує для закріплення вже сказаного і має сприяти кращому запам'ятовуванню головної думки. Слід пам'ятати, що:

1. закінчення важливіше за початок; воно повинне підводити підсумок аргументації і одночасно нести сильний емоційний заряд, спонукати слухачів до сприйняття тієї чи іншої думки, спонукати до дії;
2. воно вимагає точності викладу і різноманітності стилю;
3. слід уникати традиційних прийомів, що стали штампами;
4. підсумок промови повинен логічно витікати із змісту промови, але в той же час повинен бути яскравим і енергійним;
5. завершення виступу має створювати певний настрій. Завершувати промову на негативних тонах не слід. Останні фрази повинні нести позитивний емоційний

заряд.

Ефективність публічного виступу залежить від логічної основи і володіння мистецтвом аргументації, тобто вміння відстоювати свою точку зору.

Практична робота:

1. Загальновідомо, що у виступі дуже багато залежить від *вступу*. Мета вступу: активізувати (привернути) увагу слухачів; зацікавити слухачів; викликати симпатію до промовця. За варіантами напишіть початок виступу з будь-якої теми.

Варіанти виступу й приклади:

1. *Полемічний початок* (в дискусії): оратор гостро спростовує думку попереднього мовця, демонструє хибність його доводів та аргументів.

2. *Життєвий, персоніфікований початок*: видатний судовий оратор А.Ф. Коні радив розпочинати популярну лекцію про закон всевітнього тяжіння: «У Різдвяну ніч 1642 р. в сім'ї фермера середнього добробуту була велика метушня. Народився хлопчисько — такий маленький, що його можна було викупати в півній кружці. Ім'я хлопчиська — Ісаак Ньютон», — а далі перейти до серйозного.

3. *Історичний вступ*: наводяться маловідомі історичні факти, котрі налаштовують слухачів на тему виступу промовця.

4. *Художній вступ*: читання віршів, демонстрація кінофільму, показ картин.

5. *Початок у формі діалогу*, виконаного театралізовано.

6. *Співставлення двох явищ, позицій, думок*. До речі, співставлення — найчастіша логічна операція. Вона допомагає у будь-якій ситуації пізнання або пошуку істини.

7. *Початок у формі звернень, питань, вигуків*.

2. У процесі розвитку теми оратор має пам'ятати, що сила його фактів та аргументів повинна зростати, а не зменшуватися. Найсильніший аргумент: приклад, поворот думки, найсильніше судження (можливо, навіть, парадоксальне) треба приберегти для кульмінації промови.

Складіть план-модель змісту виступу.

Етапи роботи над планом промови:

1. Обміркування наміру, формування мети майбутньої промови.

2. Перші чернетки основних ідей виступу, письмове фіксування основних його частин.

3. Простий план з 6-7 пунктів, в якому визначається головне в промові.

4. Складний план, в якому частини (пункти) поділяються на підпункти (а), б), в) і т.д.). Можливе й більш детальний розподіл.

5. Перестановка окремих пунктів та підпунктів плану у відповідності до

композиційної побудови промови.

6. Мікротемний план: гранична деталізація окремих питань.

3. У риторичі наступним етапом є **елокуція** — вираження думки в тексті. Самостійно складіть текст виступу, дотримуючись порад:

1. Добір слів згідно комунікативної мети майбутнього виступу.
2. Побудова словосполучень, речень, фрагментів тексту, цілого тексту.
3. Робота над стилем.
4. Використання засобів виразності мови.
5. Удосконалення підготованого тексту.
6. Підготовка до виступу з точки зору усної виразності промови.
7. Контрольно-оціночний етап.

2. **Комунікативний етап виступу.**

Теоретична інформація: **Підготовка до промови.** Ознайомтеся з умовами приміщення. Найкраще говорити, знаходячись посередині, недалеко від першого ряду. Коли аудиторія порівняно нечисленна (до 75 чоловік), рекомендується говорити на рівні слухачів. Це надасть вам неоціненну послугу у створенні більш інтимної і привабливої обстановки.

Не слід метушитись. Спокійно направляйтесь до обраного місця. Не перебирайте на ходу ваші нотатки, не застібайте піджак, не приводьте в порядок зачіску. Не поправляйте краватку. Про це слід подумати завчасно. З іншого боку, не починайте промову, поки не займете зручне та стійке становище. Прийміть потрібну позу, зробивши останній крок. Не дивіться вниз на ноги або руки і тим більше не дивіться відразу у записи. Як тільки займете своє місце, зверніться до президії, а потім до слухачів.

Спілкування, будучи складним соціально-психологічним процесом взаєморозуміння між оратором і аудиторією, здійснюється за наступними каналами: **мовний (вербальний) та немовний (невербальний).**

До структури мовного спілкування входять:

1. Значення та смисл слів, фраз. Важливо точно вживати слова, щоб це було виразно та доступно, правильно будувати фрази, правильно вимовляти звуки.
2. Мовні звукові явища: *темп мови (швидкий, середній, уповільнений); модуляція висоти голосу (плавна, різка); тональність голосу (висока, низька); ритм (рівномірний, переривчастий); тембр (розкотистий, хриплий, скрипучий); інтонація; дикція мови.* Найбільш приваблива в спілкуванні плавна, спокійна, розмірена мова.

3. Виразні якості голосу: характерні специфічні звуки, що виникають при спілкуванні: сміх, хмикання, плач, шепіт, подихи і т.д.

Невербальні засоби спілкування вивчають такі науки:

1. **Кінестика** вивчає зовнішні прояви людських почуттів та емоцій; міміка вивчає рухи м'язів обличчя, жестика досліджує жестові рухи окремих частин тіла, пантоміміка вивчає моторику всього тіла: пози, осанку, поклони, ходу.

2. **Такесика** вивчає торкання в ситуації спілкування: рукостискання, поцілунки, доторкання, погладжування, відштовхування та ін.

3. **Проксеміка** досліджує положення людей в процесі комунікації: виділяє такі зони дистанції при комунікації: інтимна зона (15-45 см); особиста або персональна зона (45-120 см); соціальна зона (120-400 см); публічна зона (більше 400 см).

За своєю специфікою *погляд* може бути: діловий, коли він фіксується в районі лоба співбесідника, це передбачає створення серйозної атмосфери ділового партнерства; світський — коли погляд опускається нижче рівня очей співбесідника (до рівня губ), це сприяє створенню атмосфери світського невимушеного спілкування; інтимний — коли погляд спрямований не в очі співбесідника, а нижче обличчя — на інші частини тіла до рівня грудей. Спеціалісти стверджують, що такий погляд говорить про більшу зацікавленість одне одним у спілкуванні; погляд скоса — говорить про критичне або підозріле ставлення до співбесідника.

Основне пізнавальне навантаження в ситуації розпізнавання справжніх почуттів людини несуть брови та губи. Науково доведено, що позитивні емоції відбиваються більш або менш рівномірно на обох половинах обличчя, а негативні більш яскраво виражені на лівій.

Практична робота:

1. Згрупуйте стрілочками каламбури й парадокси.

КАЛАМБУРИ	Гірше за все ми знаємо своїх близьких (Ф. Моріак).	ПАРАДОКСИ
	Як всі оратори, що ставлять собі за мету вичерпати тему, він вичерпав терпіння слухачів (О. Уайльд).	
	Не стільки того плачу, скільки за те я плачу (нар.).	
	Якщо дотримуєшся маленьких правил, то можна порушувати великі (Дж. Оруел).	
	Хто не бачив Іспанії — сліпий, хто її бачив — засліплений (П. Борель).	
	Не заводьте дітей! Ви їм даруєте життя, вони вам — смерть. Ви їх породжуєте на світ, вони вас зживають зі світу (О. Бальзак).	

2. Проілюструйте власними вербальними й невербальними способами

фрагмент з Вашої промови.

3. Вимовте подані далі фрази зі звичайною та іронічною інтонацією:
Андрійко розумний хлопець. Скоро настане комунізм. Зарплату обіцяли видати вчасно. Ось приклад шляхетності.

Самостійна робота:

1. Повністю видихніть через рот повітря з легень. Затамуйте подих, перевірте пульс: відрахуйте 6 ударів і спробуйте набирати повітря через ніс так, аби повністю заповнити нижню частину легень — до діафрагми (2 удари пульсу); середню частину легень (2 удари пульсу); верхню частину легень — до гортані (2 удари пульсу). Знову затамуйте подих (6 ударів пульсу) і утримуйте повітря в собі (6 ударів пульсу). Повторіть видих. Зробіть цю вправу 6 разів. При цьому краще сидіти в розслабленій позі. Чи "слухається" вас після цього дихання? Як поводить себе серце?

Застосовуйте цю вправу тоді, коли вас охоплює нервовий стан перед виходом до аудиторії.

2. Видихніть повітря так само, як в попередній вправі (через рот). Наберіть повітря до самої діафрагми і, видихаючи, голосно скажіть "А-а-а-а..." Порівняйте звучність з тою, яка була б притаманна звуку "А", якби ви вимовляли його, спираючи струмінь повітря лише на гортань. Чи помітили ви різницю?

Запам'ятайте: оратор, як і співак, повинен звикнути говорити при опорі на діафрагму (поставлений голос).

3. Оцінювання культури мовлення оратора. Критерії оцінювання усної промови.

Теоретична інформація: Будь-яка промова має як позитивні, так і негативні сторони, тому їх треба правильно сприймати й оцінювати. З цією метою в практиці вироблено ряд критеріїв оцінювання промови:

Таблиця 2

Критерії оцінювання промови

Оцінювання змісту:	Оцінювання методики викладу матеріалу	Оцінювання мови і стилю	Оцінювання техніки мовлення
- теоретичний рівень; - зв'язок із життям, практикою; - новизна	- врахування особливостей аудиторії; - дохідливість; - проблемність викладання;	- багатство лексики; - лексико-граматичний склад мовлення; - використання	- володіння голосом; - правильність дихання; - чіткість дикції;

матеріалу; - логічність; - достовірність і багатство аргументів та фактів; - інформаційна насиченість; - самостійність тверджень	- чіткість структури; - продуманість і оригінальність вступної та заключної частин мови; - підтримка контакту з аудиторією; - застосування наочності; - чіткість відповідей на питання; - вміння виділити головне; - вміння застосовувати ілюстративний матеріал; - відповідність стилю промови, виду і жанру публічного мовлення	стилістичних фігур і тропів; - використання художніх образів; - правильність наголошування і вимови слів; - емоційність; - відсутність багатослів'я, штампів, слів-паразитів	- виразність і точність інтонації; - темп, паузи і ритм мовлення; - доречність невербальних засобів виразності (жести, міміка тощо)
--	--	--	---

Практична робота:

1. Оцініть промову Вашого товариша за визначеними критеріями.

4. Типи промов.

Теоретична інформація: Промова, присвячена розкриттю однієї теми, більш того, один і той самий текст можуть бути виголошені по-різному, залежно від мети оратора, характеру його підготовки та ситуації. Якщо юнак вийде на побачення з коханою і прочитає їй освідчення по папірцю, вона його засміє. Між тим, та сама записка, надіслана як лист, може її розчулити. Якщо вчитель читає текст свого уроку з книги, авторитету такий вчитель не матиме. Якщо агітатор користується весь час шпаргалкою, можете заздалегідь знати — такий нікого не загітує. Якщо людина в суді почне свідчити за папірцем, цим свідченням ніхто не повірить. Поганим лектором вважається той, хто читає, вклавши носа у принесений з дому рукопис. Але якщо надрукувати текст цієї лекції, вона може виявитися дуже цікавою. І з'ясується, що вона нудна не тому, що беззмістовна, а тому, що письмове мовлення замінило на кафедрі живе усне мовлення.

Таким чином, існують різні типи промов за своєю внутрішньою структурою та зовнішньою формою, тобто за своїм знаковим оформленням промови, є різні.

Промови, що читаються за конспектом

До них відноситься *офіційна політична промова, заповіт*, що його читає нотаріус, *наукова доповідь* на конференції або студентський *реферат*.

У всіх наведених випадках можна порадити ораторові, щоб він мав перед собою рукопис, бажано мати в надрукованому вигляді, щоб очі легко та впевнено "брали"

текст. Тоді увага зосереджуватиметься на логічній інтонації, наголосі, на підвищенні чи зниженні тону тощо. Варто також пам'ятати, що одна сторінка машинопису (30 рядків) читається близько 2 хв.; отже, можна легко вкластися у відведений регламент часу.

Промови, які готують заздалегідь, але не вчать напам'ять

Виступи тривалістю 1-2 години напам'ять не вивчити. За таких обставин шкільні вчителі та вузівські викладачі, наприклад, ґрунтовно готуються до лекцій, опановують значний науково-інформаційний матеріал, але, як правило, не читають з конспекту. Запам'ятавши певний обсяг матеріалу, вони викладають його перед аудиторією "з пам'яті", часом імпровізуючи.

Промови, які готують заздалегідь і вчать напам'ять

Наприклад, під час *вишнування ювіляра*, який чекає сердечного, живого слова й не сумнівається, що промовець добре знає особу, якій присвячує своє слово. На *дипломатичних прийомах*, де високо цінується лаконізм, гречність, щирість, вишуканість слова, при добрих манерах, якщо немає певності в тому, що вдасться імпровізувати, краще написати текст заздалегідь й вивчити його напам'ять. Церковну *проповідь* теж треба добре знати заздалегідь, виголошуючи в інтонаціях щирості й душевної відкритості.

Імпровізовані промови (експромти)

Такі промови виникають спонтанно, самі по собі, за різних обставин. Уявіть себе, наприклад, учасником якоїсь *дискусії*. Припустимо, хтось ганить ваші ідеали, і мовчання ваше сприймається як розгубленість. Звичайно, якщо ви маєте справу не з п'яним чи хуліганом, треба щось відповідати, й тут до кишені за папірцями не полізеш. Це — *захист (апология)*.

Наш час — епоха різноманітних *зборів, засідань, комісій*, до яких ви можете потрапити. Тут теж дотепне й вдало сказане слово може зіграти значну роль у розв'язанні певної справи.

Найчастіше успіху досягають промовці, які оптимально поєднують елементи різних типів промов, залежно від того, яку мету вони ставлять і перед якою аудиторією виступають.

Практична робота:

1. Запропонуйте варіант імпровізованої промови, яку виголошують ювіляру.

Самостійна робота:

1. Пригадайте виступ (лекцію, проповідь, виступ по телебаченню чи радіо тощо), в якому ви спостерігали порушення літературної норми. Що це було за

порушення? Якою була реакція аудиторії?

2. Зробіть текст яскравим, художнім, емоційним, уживши порівняння, епітети та метафори.

Знову літо. Спекса. Полудень. Поблизу озеро. Воно знаходиться в тіні дерев. Хочеться викупатися у воді.

4. Спробуйте перевірити лексичне багатство своєї мови за формулою Б. Головіна: $K=N/n$,

де N — число лексем, а n — число слововживань. Для цього використайте написаний вами текст (максимально великий за обсягом). Чим більшим виявиться десятковий дріб, тим багатший лексикон оратора.

Висновки: Детальне ознайомлення зі структурою діяльності ратора дозволяє майбутньому фахівцеві не лише поетапно організувати власну діяльність як оратора, але й набути вмінь за різних життєвих обставин виголошувати їх, вміло користуючись теоретичною інформацією з даної лекції.

Домашнє завдання: Вивчити критерії оцінювання промови.

Заняття № 7. Зовнішня культура оратора. Логіка та емоції в промові.

Навчальна мета: ознайомити з основними вимогами, що ставлять до оратора, формувати уміння поводитися перед аудиторією та виголошувати промови, уміння керувати своїм диханням, емоціями; розвивати логічне мислення, голосові зв'язки; виховувати естетичні почуття, артистизм.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Зовнішній вигляд оратора.
2. Погляд.
3. Жестикуляція.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. — Л., 1991.
2. Зворыкин Ю.Н. Остроумие в публичной лекции. - М.: Знание, 1980. – 48 с.
3. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. – М: Знание, 1978. – 128 с.
4. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. - М, 1990. - 240с.
5. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. - Мн: Беларусь-Дело, 1992. – 670 с.

6. Лосева Л.М. Как строится текст. - М, 1980. – 94 с.
7. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. - М, 1991. – 127 с.
8. Платон. Диалоги. - М.: Мысль, 1986. – 607 с.
9. Розенталь Д.Э. Культура речи. - М, 1964. – 140 с.
10. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. - М.: Высшая школа, 1989. – 159 с.

Таблиця 1. «Класифікація жестів».

Хід заняття.

Вступ. Античні мислителі-ритори казали: “Заговори, щоб я тебе побачив”. Перше враження про людину складається за допомогою чуття зору, далі корегується відповідно до того, як людина говорить, які думки висловлює і як вона це робить. Кожен з нас має певну манеру спілкування, проте воно відрізняється від виголошення промови перед численною аудиторією. Це вважається мистецтвом.

Основна частина:

1. Зовнішній вигляд оратора.

Теоретична інформація: У спілкуванні оратора з аудиторією грає роль не тільки голос, але і весь **зовнішній вигляд**. Думка про ораторів складається за зовнішніми даними під час виступу. Хороша промова на добру чверть сприймається чисто зоровим шляхом. Хороше враження від зовнішності оратора, його манер, пози та жестів необхідні для успіху промови. Слухачі придивляються до оратора: як він стоїть, який у нього вираз обличчя, яка хода, що він робить з руками. Слухачі намагаються відразу скласти думку про оратора, і, самі того не усвідомлюючи, хочуть вирішити, чи будуть їх симпатії на боці оратора і чи сприймуть вони те, що він їм скаже.

Найбільша сила впливу зовнішніх даних і прийомів оратора на аудиторію полягає в його глибокому переживанні взаємного спілкування з аудиторією. Будь-які хитрощі в осанці, манерах, жестах ніколи не створять справжнього вигляду оратора, натхненого ідеєю і бажанням поділитись з нею аудиторією. Найкраща риса у зовнішньому вигляді оратора — коректність. Невід’ємні якості хороших ораторських манер — невимушеність, наснага, впевненість і дружній тон.

2. Погляд.

Теоретична інформація: **Вираз обличчя.** «З обличчя воду не пити...». Щоб вміти емоційно впливати на аудиторію, необхідно навчитись володіти своїм обличчям. По обличчю судять про емоційні хвилювання людини. Замість того, щоб сказати «так» або «згоден», можна кивнути головою або опустити чи підняти вії.

Особливо експресивні губи людини. Всім відомо, що щільно стиснуті губи відбивають глибоку задумливість, зігнуті губи — сумнів, сарказм. Посмішка виражає дружелюбність, потребу у схваленні.

Чи доводилося вам коли-небудь через скляні двері дивитись на вираз обличчя оратора, що виголошує промову? Навіть не слухаючи його можна оцінити силу його слова. Якщо слухачі дійсно зацікавлені, вони будуть дивитись на обличчя оратора.

Необхідно практикуватись перед дзеркалом, щоб мати уявлення про свою міміку під час промови. Вивчайте своє обличчя. Що відбувається з бровами, з лобом? Розгладжуйте складки, розправляйте брови. Найгірше буває те, коли ваше обличчя нічого не виражає. Якщо на ньому «застиглий вираз», тренуйтеся в послабленні та напруженні лицеві мускулатури. Вимовляйте фрази, насичені різними емоціями — печалло, радістю і т.д, спостерігаючи за тим, щоб міміка теж брала в цьому участь.

Погляд. Часто оратору легко втратити контакт з аудиторією. Треба тільки час від часу поглядати у вікно, кидати погляд на стіни, опускати очі на підлогу та піднімати їх до стелі, розглядати руки, заглибитись в нотатки. Але ніщо не приводить оточуючих до такої зніяковілості та образи, як пустий погляд, манера дивитись на людей як в пустий простір. Не треба весь час дивитись на всіх і кожного. Можна повільно переводити погляд з одної частини аудиторії на іншу. Це допоможе вам запобігти зніяковілості, які відчують від упорного погляду, що спрямовується під час бесіди або публічного виступу. Якщо ви дивитесь на слухачів і вся ваша сутність натхнена поставленою метою, слухачі будуть усвідомлювати, що промова звернена саме до них, і відчувати вашу цілеспрямованість, як свою власну. Виступ принесе результат тільки тоді, коли в свідомості оратора сам він, слухачі і слово зіллються в нерозривну єдність.

Поза. Далеко не завжди і не всі оратори знають, як правильно стояти. Не має серйозного значення, якщо у випадковій бесіді з друзями ви сидите, розвалившись на стільці, навалюєтесь на стіл або підпираєте двері. Але жодна з цих поз не допоможе втримати увагу слухачів. Намагаючись звільнитись від незвичної обстановки в умовах виступу, деякі оратори засвоюють погані звички: займають нерухливу позу (як в строю), перегинаються вперед або назад, розкачуються вліво та вправо, топчуться на місці.

Необхідно тренуватись у манері правильно стояти, поки не з'явиться відчуття стійкості, рівноваги, легкості й рухливості всієї пози. Ноги розставлені на 15-20 см в залежності від росту; носки трохи розсунуті; одна нога виставлена трохи вперед; упор неоднаковий на обидві ноги і в найбільш виразних місцях промови більше

робиться на носок, ніж на п'ятку; коліна гнучкі й слухняні; в плечах і руках немає напруги; руки не притиснуті щільно до грудної клітки; голова і шия трохи висунуті уперед відносно грудної клітини; груди виставлена, живіт підтягнутий, але не настільки щоб заважати диханню.

Враховуйте, що для правильної координації рухів і плину думки рух скоріше повинен передувати ходу думці, а не відставати від неї. Більш виразні місця промови повинні підкреслюватись рухом на крок вперед або винесенням ноги вперед; паузи та передишки, відступом на короткий крок.

3. *Жестикуляція.*

Теоретична інформація: **Жести.** Відомий оратор Демосфен на питання, що потрібне для хорошого оратора відповів: «Жести, жести і жести!»

Всі ми жестикулюємо, в більшості випадків навіть не усвідомлюючи це. Майже неможливо говорити завзято та переконливо без невловимого складного сполучення рухів голови, шиї, плечей, корпусу, ніг. Жест цінний як і фізичний прояв почуттів, творчих зусиль, що супроводжують думку і шукають виходу.

Гладка промова оратора, у якого слова ллються без особливих зусиль, залишає осадок недовіри. Жест допомагає створити гармонію рівноваги в позі оратора і відчуття цієї рівноваги у самих слухачів. Ми балансуємо за допомогою рук при ходьбі, ту ж роль виконують руки і в процесі промови. Якщо під час виступу у вас з'явилась потреба зробити рух руками, не стримуйте його, дайте рукам свободу зробити рух у відповідності з імпульсом, що виник. Якщо таких імпульсів немає, ніколи не удавайтесь до довільної та механічної жестикуляції. Жест використовується не сам по собі, а супроводжує слово, служить для нього своєрідною підмогою, а іноді уточнює його.

У мові існує багато стійких виразів, які виникли на базі вільних словосполучень, що називають той чи інший жест і виражають стан людини: подив, байдужість, розгубленість, образу та ін. Наприклад: опустити голову, підняти голову, покачати головою, розвести руками, опустити руки, махнути рукою, покласти руку на серце, протягнути руку тощо.

У залежності від призначення жести розділяють на наступні види: ритмічні жести підкреслюють логічний наголос, сповільнення або прискорення мови замість пауз, тобто те, що звичайно передає інтонація; емоційні жести — хвилювання, радість, захоплення, ненависть, засмучення, досада, здивування, розгубленість, замішання. Деякі емоційні жести закріплені в стійких сполученнях, оскільки стали загальноновизнаними. Наприклад, бити себе в груди, стукнути кулаком по столу,

вдарити себе по лобі, повернутись спиною, пожати плечами, розвести руками, вказати на двері; вказівні жести — поглядом, кивком голови, рукою, пальцем, ногою, поворотом тіла; зображувальні жести вказують на розмір, швидкість, напрямок тощо; символічні жести, наприклад: уклін як символ подяки за теплий прийом, жест категоричності — шабельне відмахування кистю правої руки, жест інтенсивності — рука стискається в кулак, жест заперечення — відштовхуючі рухи рукою або двома руками долонями вперед, жест об'єднання — пальці з'єднуються в щіпку або з'єднуються долоні рук.

Отже, жести несуть велику інформацію на мові жестів. Багатий «алфавіт» жестів можна розбити на 5 груп.

Таблиця 1

Класифікація жестів

№	Група жестів	Характеристика групи жестів
1.	<i>Жести-ілюстратори</i>	жести повідомлення: покажчики («перст, що вказує»), піктографи, тобто образні картини зображення («ось такого розміру і конфігурацій»); кінетографи — рухи тілом; жести — «біти» (жести-«відмахування»); ідеографи, тобто своєрідні рухи руками, що з'єднують уявлювані предмети разом
2.	<i>Жести-регулятори</i>	жести, що виражають ставлення того, хто говорить до чогось. До них відносять посмішку, кивок, спрямування погляду, цілеспрямовані рухи руками
3.	<i>Жести-емблеми</i>	своєрідні замітники слів або фраз у процесі комунікації. Наприклад, стиснуті разом руки по манері рукостискання на рівні руки означаються в багатьох випадках — «добрий день», а підняті над головою — «до побачення».
4.	<i>Жести-адаптери</i>	специфічні звички людини, пов'язані з рухами рук. Це можуть бути: почісування, посмикування окремих частин тіла; торкання партнера; погладжування, перебирання окремих предметів, що знаходяться під рукою (олівець, гудзик та ін.)
5.	<i>Жести-аффектори</i>	жести, що виражають через рухи тіла та м'язів обличчя певні емоції

Існують і мікрожести: рухи очей, почервоніння щік, збільшення кількості мигань в хвилину, посмикування губ та ін.

Практика показує, коли люди хочуть показати свої почуття, вони звертаються до жестикуляції. Ось чому для проникливої людини важливо набути вміння розуміти

помилкові удавані жести. При спілкуванні часто виникають такі **види жестів**:

- жести оцінки — почісування підборіддя; витягування вказівного пальця вздовж щоки; вставання та ходіння (людина оцінює інформацію);
- жести впевненості — з'єднання пальців в купол піраміди; розкачування на стільці;
- жести нервозності та невпевненості - переплетені пальці рук; пощипування долоні; постукування по столу пальцями; торкання спинки стільця перед тим, як на нього сісти та ін.
- жести самоконтролю — руки зведені за спину, одна при цьому стискає іншу; поза людини, що сидить на стільці та віципалась руками в бильце та ін.;
- жести очікування — потирання долонь;
- жести заперечення — складені руки на грудях; відхилений назад корпус; схрещені руки; доторкування до кінчика носа та ін.;
- жести прихильності — прикладання руки до грудей; переривисте торкання до співбесідника та ін.
- жести домінування — жести, пов'язані з виставленням великих пальців напоказ, різкі змахи зверху вниз та ін.;
- жести нещирості — жест «прикриття рукою рота», «торкання до носа», як більш витончена форма прикриття рота, що говорить або про брехню, або про сумніви в чомусь; поворот корпусу в бік від співбесідника, «погляд, що бігає» та ін.

За своєю специфікою *погляд* може бути: діловий, коли він фіксується в районі лоба співбесідника, це передбачає створення серйозної атмосфери ділового партнерства; світський — коли погляд опускається нижче рівня очей співбесідника (до рівня губ), це сприяє створенню атмосфери світського невимушеного спілкування; інтимний — коли погляд спрямований не в очі співбесідника, а нижче обличчя — на інші частини тіла до рівня грудей. Спеціалісти стверджують, що такий погляд говорить про більшу зацікавленість одне одним у спілкуванні; погляд скоса — говорить про критичне або підозріле ставлення до співбесідника.

Основне пізнавальне навантаження в ситуації розпізнавання справжніх почуттів людини несуть брови та губи. Науково доведено, що позитивні емоції відбиваються більш або менш рівномірно на обох половинах обличчя, а негативні більш яскраво виражені на лівій.

Практична робота:

1. Проведіть репетицію виходу до аудиторії зі своїми товаришами. Відзначайте один в одного всі можливі недоречності (заціплення, скутість жестів, незграбну

поставу, кам'яне обличчя, переляканий погляд, невпевнену або занадто швидко ходу тощо). Намагайтеся позбутися цих недоліків; тренуйтеся наодинці перед великим дзеркалом.

2. Спробуйте "намалювати очима" величезну пласку цифру 8 (яка ніби лежить ребром до вас) на рівні очей аудиторії, коли ви виступаєте. У вас має створитися враження, що ви зустрілися очима з кожним із присутніх. Повторюйте час від часу цей прийом під час промови.

3. Спробуйте "змалювати" жестами (без слів) перед товаришами такі ролі: сліпий, кишеньковий злодій, гонорова особа, старий чоловік (жінка), невпевнена в собі особа і т.д. Нехай ваші товариші вгадають, кого ви зобразили.

Самостійна робота: Чому поданий уривок спричиняє комічний ефект? Спробуйте перебудувати цей текст в потрібному лексико-стильовому ключі.

Прискореними темпами я ковтала їжу. Мій чоловік, що ніс відповідальність за своєчасне забезпечення кухні різними сільськогосподарськими продуктами для приготування належних страв, добре справлявся зі своїми сімейними обов'язками. Тому за останній календарний рік я налагодила своє харчування на високому рівні.

Висновок: У процесі заняття було здійснено ознайомлення з основними вимогами, що ставлять до оратора. На основі виконання вправ реалізовувалося уміння поводитися перед аудиторією, керувати своїм диханням, емоціями. Розвиток логічного мислення дозволив сконструювати власну промову в цілому та виголошувати її фрагменти.

Домашнє завдання: Потренуватися виступати зі своєю промовою перед уявною аудиторією.

Заняття № 8. Судове красномовство: жанри, специфіка.

Навчальна мета: ознайомитися з діяльністю відомих вітчизняних судових ораторів, жанровою специфікою судового красномовства як одного з видів риторики, з'ясувати особливості звинувачувальних та захисних промов, їх роль у професійній діяльності майбутніх юристів, формувати уміння складати власні промови — обвинувальні й захисні; розвивати об'єм і довго тривалість пам'яті, уважність, спостережливість; виховувати почуття відповідальності за власні слова й учинки.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Загальна характеристика судового красномовства.
2. Жанри судового мовлення та їх риторична специфіка.
3. Особливості судової промови у порівнянні з іншими видами ораторського мистецтва.
4. Особливості обвинувальної та захисної промови.
5. Видатні судові оратори Ф.М. Плевако, А.Ф. Коні, М. Карабчевський.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Алексеев Н.С., Макарова З.В. Ораторское искусство в суде. — Л., 1985.
2. Грошевой Ю.М. Проблемы формирования убеждения в уголовном судопроизводстве. — М., 1987.
3. Гурвич С.С., Погорілко В.Ф., Герман М.А. Основы риторики. — К., 1988.
4. Дюбуа Т., Эделин Ф., Клинкаберг Ж. и др. Общая риторика. — М., 1986.
5. Киселев Я.С. Речевая культура судебных прений // Правоведение. — 1976. — №4.
6. Матвиенко Е.А. Судебная речь. — Минск, 1967.
7. Михайловская Н.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора. — М., 1981.
8. Молдован В.В. Судова риторика. — К., 1996.
9. Сергеич П. Искусство речи на суде. — М., 1960.
10. Судебные речи знаменитых русских адвокатов / Сост. Е.Л. Рожникова. — М., 1997.
11. Судебные речи известных русских юристов. Сборник. — М., 1957.

Хід заняття.

Вступ. Судове красномовство виникло з появою держави, судів та законів. Розвиваючись та вдосконалюючись, воно переживало періоди розквіту та занепаду. Яскраву сторінку в історії та теорії судового красномовства вписав відомий політичний діяч Давнього Риму Марк Тулій Цицерон. В історії судового красномовства дореволюційної Росії помітний відбиток залишили такі прогресивні юристи як А.Ф. Коні, С.А. Андрієвський, Ф.М. Плевако, Н.П. Карабчевський, П.С. Пороховщиков, В.Д. Спасович. Післявоєнний період в розвитку вітчизняного судового красномовства відзначився виходом його на світову арену у зв'язку з Нюрнберзьким процесом. Головним звинувачем на цьому процесі виступав Р.А. Руденко.

Основна частина:

1. Загальна характеристика судового красномовства.

Теоретична інформація: Судове красномовство як наука та навчальна дисципліна

виникла на стику двох наук — ораторського мистецтва та судового (карного) процесу.

NB. **Судове красномовство** — це мистецтво мови на суді, певна система ідей, положень, поглядів на майстерність судоговоріння та закономірності професійної мови представників правосуддя. Сутність його полягає в умінні, здатності говорити вдало за змістом та майстерно за формою. Це стосується як учасників судового процесу, так і представників правосуддя.

2. Жанри судового мовлення та їх риторична специфіка.

Теоретична інформація: Основними формами судового красномовства в карному судочинстві взагалі і в судових дебатах зокрема є промови та репліки прокурора, захисника та інших учасників процесу. Для підготовчої частини карного процесу характерні такі форми судоговоріння як з'ясування судом явки учасників процесу та їх прав та обов'язків та попередження про відповідальність за порушення їх, об'ява звинувачувального висновку, звернення до підсудного та інші форми. Для останньої частини карного процесу типові такі форми як останнє слово підсудного, виголошення вироку та ін.

Відносно карного судочинства судове красномовство можна визначити як сукупність форм та методів усного, словесного відбиття об'єктивної істини та оцінки (кваліфікація) в судовому засіданні суспільно небезпечних дій, характеристика особистостей тих, хто обвинувачується та обґрунтування доцільності та необхідності призначення (вибору) певного виду та міри покарання цих особистостей або виправдання їх.

3. Особливості судової промови у порівнянні з іншими видами ораторського мистецтва.

Теоретична інформація: Судове красномовство має багато спільного з іншими видами ораторського мистецтва. Подібно академічному красномовству, воно характеризується строгою аргументацією, доказовістю, має творчий характер. Судова промова та інші форми говоріння підкорені одній меті — всебічному та повному з'ясуванню всіх обставин справи та встановленню об'єктивної істини.

Основними особливостями судової промови порівняно з іншими видами ораторського мистецтва є:

1. Офіційний характер промови. Виголошення судової промови передбачається та регулюється карно-процесуальним законодавством. Судова промова виголошується тільки в судовому засіданні, яке може проходити як в приміщенні суду, так і на підприємстві у випадку виїзного засідання.

Судовою вважається лише та промова, яка вимовлена на суді. Виступати з промовою в суді можуть лише з дозволу суду вповноважені для цього особи. У відповідності з кримінально-процесуальним кодексом в судових дебатах беруть участь *прокурор, громадський обвинувач, той, хто потерпів, громадський позивач, громадський відповідач*, або їх представники, а також *захисник, громадський захисник*, а у випадку відсутності захисника — *підсудний*. У відповідності з законодавством підсудний має право виступити з останнім словом. Громадський обвинувач та громадський захисник беруть участь у кримінальному процесі на основі повноважень, наданих їм громадськими організаціями. Участь прокурора та захисника в судових дебатах зумовлюється характером справ, в розгляді яких воно зобов'язані приймати участь у відповідності з діючим законодавством.

2. Судова промова має полемічний характер. Вона спрямована на доказ або спростування вини підсудного, наявності або відсутності в його діях складу злочину, на виявлення позитивних та негативних рис характеру підсудного, позитивної чи негативної характеристики його і т.д.

Доказ вини підсудного — мета звинувачувальної промови. Обов'язки прокурора, який бере участь в судовому засіданні, — підтримати звинувачення від імені та в інтересах держави, однак не формально, а доказом винності підсудного. Цьому державний обвинувач підкоряє як судове слідство, так і судові дебати, зокрема судову промову. Метою захисту, промови захисника є заперечення винності звинувачуваного спростуванням доказів, здобутих судом в ході слідства та приведених державним або громадським обвинувачем, а також іншими учасниками процесу.

Предметом судових дебатів є також кваліфікація злочину, яка зумовлює вид та міру покарання. Однак для вибору виду та міри покарання та порядку його відбування мають значення й інші фактори, зокрема соціальна небезпека особистості підсудного і т.д., тому дане питання є також самостійним предметом спору в судових дебатах.

3. Спрямованість до суду. Для більшості видів ораторського мистецтва характерна масова аудиторія. Судова промова адресується вузькому колу осіб — суду, який вирішує долю підсудного. Однак судочинство є гласним, тому прямо або опосередковано мова завжди спрямована й до широкої аудиторії.

4. Попередня обумовленість змісту (справа, яку слухає суд). Судові промови виголошуються в ході судових дебатів, під час розгляду конкретної справи. Крім цієї справи не може бути іншої теми. Прокурор, захисник, виступаючи в судовому

засіданні можуть, звичайно, говорити про інші суспільно-корисні, культурні, побутові явища та події, але лише про ті, які безпосередньо стосуються справи, що слухається.

5. Підсумковий характер промови. Підсумовуючи судове слідство, аналізуючи доброякісність та об'єктивну ймовірність зібраних зі справи доказів, оцінюючи їх з позицій звинувачення та захисту, учасники судових дебатів висловлюють свої думки відносно злочину та винності підсудного, формулюють свою позицію, а також дають пояснення відносно важливості, цінності та ймовірності окремих фактів та доказів.

Судові дебати допомагають в тому, щоб при винесенні вироку не було що-небудь упущено, залишено без уваги на шкоду підсудному. Судові промови допомагають підсудному більш глибоко уявити ним скоєне, змінити свою поведінку, погляди, наміри, зробити необхідні висновки.

4. Особливості обвинувальної та захисної промови.

Теоретична інформація: У теорії і практиці судового красномовства виділяють два основні види судової промови: **звинувачувальну й захисну**.

Промова обвинувача на суді — це одна із форм доказу провини підсудного і необхідності покарання його. Однак її мета — не тільки розкрити, доказати винність підсудного і необхідність його покарання, але й показати всі причини та умови, які сприяли суспільно небезпечним діям підсудного.

Звинувачувальна промова має офіційний, державно-правовий характер як за передумовами, підставами (дозвіл, обов'язок) і формами проголошення її, так і за її наслідками. Суд повинен аргументувати свою незгоду чи згоду із сказаним у звинувачувальній промові. Разом з тим звинувачувальна промова має багато специфічного, притаманного лише їй або переважно їй.

Якщо звинувачувальна промова є мечем правосуддя, то *захисна* є її щитом. Якщо обвинувальна промова є способом підтримання державного звинувачення, доказовість наявності факту злочинності й вину підсудного, то захисна промова є способом спростування, пом'якшення, заперечення цього факту.

Морально-психологічна спрямованість захисної промови зумовлюється тим, що вона, на відміну від промови обвинувальної, яка проголошується від імені держави і має державно-правовий характер, має суспільно правовий характер. Захисна промова проголошується від імені громадської організації — колегії адвокатів, а в окремих випадках — від імені масових, суспільних організацій.

5. Видатні судові оратори Ф.М. Плевако, А.Ф. Коні, М. Карабчевський.

Теоретична інформація: Історія пам'ятає відомих судових ораторів, які виступали із захисними й звинувачувальними промовами, чії промови чарували присутніх. Це А. Коні, М. Карабчевський, Ф Плевако, Р. Руденко та ін.

Анатолій Коні (1844-1927) народився в Санкт-Петербурзі в інтелігентній сім'ї; закінчив юридичний факультет Московського університету. Починав помічником секретаря Петербурзької судової палати. Потім — товаришем прокурора окружного суду в Сумах, Харкові, де звернув на себе увагу громадськості як сміливий, об'єктивний звинувач. А. Коні стає прокурором Петербурзького окружного суду, а через 6 років призначається головою окружного суду — першого суду Російської імперії. Як голова суду пов'язав своє ім'я з одним із найвідоміших політичних процесів того часу — процесом Віри Засулич.

Олександр II, висока судова адміністрація вимагала від голови суду винесення звинувачувального вироку, причому якнайсуворішого. Проте А. Коні не лише не пішов на компроміс із власною совістю, але й відстояв незалежність своїх поглядів. Розгляд справи В. Засулич закінчився виправдувальним вердиктом. На непокірного суддю падає гнів начальства. «Вигнати» із суду його не могли, оскільки судді обиралися довічно, і Коні переводять у цивільну колегію «воювати з паперами». А його покровителя — міністра юстиції графа Палена було звільнено «за недбале ведення справи В. Засулич».

Після семирічного забуття, коли вляглися політичні пристрасті, вже за іншого царя, А. Коні присвоюють генеральський чин дійсного статського радника і призначають обер-прокурором Урядового Сенату, сенатором, членом Державної Ради. Вченою радою Харківського університету йому присвоєно вчений ступінь доктора кримінального права за сукупністю робіт.

У 1917 р. указом Тимчасового уряду А. Коні призначено головою касаційних департаментів Сенату. А через рік його обирають професором кафедри кримінального судочинства Першого Петроградського університету, професором Інституту живого слова — унікального навчального закладу, де готували судових ораторів, спеціалістів з мистецтва мовлення, письменників, акторів. На той час лише в Оксфордському університеті існувала кафедра поезії.

Ще у 1910 р. Академією наук Російської імперії А. Коні (разом із Л. Толстим, А. Чеховим, В. Короленком) був обраний академіком словесності. За архівними даними, майже 150 разів обирався почесним членом юридичних, медичних, філологічних та ін. товариств.

Про А. Коні написано багато, всі відзначають його прекрасне ораторське мистецтво,

оригінальність промов, відсутність шаблону. Він по праву вважається першим серед судових ораторів «чародієм слова», як його називали сучасники. Його праця «Судові промови», де зібрано звинувачувальні промови, напутні слова присяжним засідателям, касаційні висновки, витримала кілька видань. Він вимагав від прокурора й адвоката логічності, глибокої аргументації об'єктивного і обгрунтованого розбору доказів.

Сила ораторського мистецтва А. Коні проявлялась і в тому, що він умів показати не лише саму подію, але й ті умови, які до неї призвели. У Коні дар психологічного аналізу поєднувався з даром художника слова. Його промова була багата образами, порівняннями, узагальненнями, влучними зауваженнями. Це все надавало їй життєвої правдивості, захоплювало слухачів.

Микола Карабчевський (1851-1925 рр.). Народився в Херсонській губернії. Після закінчення Миколаївської реальної гімназії вступив на юридичний факультет Петербурзького університету, який успішно закінчив зі ступенем кандидата права.

М. Карабчевський вступає до адвокатури Петербурзької судової палати. Досить швидко завоював популярність як один з найкращих захисників. З успіхом виступав у багатьох «гучних» процесах: про інтендантські зловживання під час російсько-турецької війни; на захист Ольги Палем, яка звинувачувалася в убивстві студента Довнар; братів Скитських, султанських вояків, у вирішенні долі яких активну участь брав його земляк, письменник В. Короленко; широку популярність набула його промова у справі про катастрофу пароплава «Володимир»; захисні промови з політичних справ.

Захисні промови Миколи Карабчевського переконливі, впевнені, пристрасні. Він завжди детально вивчав матеріали попереднього розслідування, досить активним був на судовому слідстві. Умів показати помилки і вади протилежної сторони.

Практична робота:

3. Переглянути фрагмент телепередачі юридичного характеру, дати оцінку побаченому на основі здобутих знань, а саме: охарактеризувати промови прокурора, захисника, потерпілого.

Висновки: Судове красномовство як й інші види має свою специфіку й жанрову своєрідність. Так, судове мовлення характеризується риторичною специфікою, зокрема: судова промова у порівнянні з іншими видами ораторського мистецтва поділяється на обвинувачувальну та захисну. Видатними вітчизняними судовими ораторами були Ф.М. Плевако, А.Ф. Коні, М. Карабчевський.

Домашнє завдання: Якщо є можливість виконати цю вправу-імпровізацію

колективно (щонайменше п'ять осіб: "позивач", "підсудний", "прокурор", "адвокат", "свідок" тощо), спробуйте інсценувати розгляд справи в суді з відповідними ораторськими виступами. Кримінальні ситуації: хабар, вбивство, згвалтування тощо.

Заняття № 9. Ділове листування.

Навчальна мета: навчитися складати ділові папери відповідно до різних життєвих ситуацій, формувати навички діловодства; розвивати уважність, логічну пам'ять; виховувати естетичні почуття, культуру мислення й письма, формувати почуття відповідальності, акуратність, діловитість, практичність.

Час. 1 пара

Навчальні питання:

1. Сучасні вимоги до ділового листування.
2. Структура ділового листа.
3. Візитки в діловому етикеті.

Література, методичне та матеріально-технічне забезпечення заняття.

1. Галушко В.П. Діловий протокол та ведення переговорів: Навч. посіб. / В.П. Галушко. — Вінниця: НОВА КНИГА, 2002. — 226 с.
2. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. - М, 1990. - 240с.
3. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. - Мн: Беларусь-Дело, 1992. – 670 с.
4. Лосева Л.М. Как строится текст. - М, 1980. – 94 с.
5. Розенталь Д.Э. Культура речи. - М, 1964. – 140 с.
6. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. - М.: Высшая школа, 1989. – 159 с.

Зразки листів, візиток.

Хід заняття.

Вступ. Складником ділового протоку є ділова етика. Ділова етика — це система норм моральної поведінки людей, яка дозволяє оцінити з точки зору моральних критеріїв, що добре і що погано у відносинах між людьми, а також між окремою людиною та суспільством. Ділова етика виконує функції не тільки морального судження, а й присутня у прийнятті рішень, що дозволяє розв'язувати суперечливі етичні проблеми в професійній діяльності.

Основна частина:

1. Сучасні вимоги до ділового листування.

Теоретична інформація: Важливим аспектом налагодження стосунків між людьми є передача інформації на паперових носіях.

Ділові листи можуть бути формальними (офіційними) і неформальними. Останніми обмінюються люди, добре знайомі один з одним. Такий лист (чи тільки звертання) може бути написаний від руки, тоді як офіційний обов'язково повинен бути надрукований (крім деяких особливих випадків). Автор неформального листа може написати в звертанні не "Шановний пан Ткаченко", а "Дорогий Іване Петровичу". Адреса одержувача пишеться тільки на конверті. Адреса відправника - і на конверті, і на сторінці з текстом (у правому верхньому куті). І неформальні, і формальні листи повинні бути без помарок, на чистому, акуратно обрізаному аркуші.

Тим, хто звичайно друкує неформальні листи на машинці чи комп'ютері, варто відмовитися від цієї чудової техніки, якщо потрібно відправити вдячний лист, запрошення, чи вітання або співчуття. І, звичайно, в усіх випадках лист повинен бути підписаний від руки.

Оскільки останнім часом громадяни України підтримують стосунки з представниками різних країн, слід зазначити, що у розвинутих країнах дуже велика увага приділяється формальній стороні офіційного ділового письмового спілкування. Відсутність, наприклад, традиційного компліменту наприкінці листа істотно змінює тональність послання і може серйозно зачепити адресата. Етикету ділового листування необхідно суворо дотримуватися, якщо ви не хочете зіпсувати стосунки з закордонними партнерами.

Насамперед потрібно пам'ятати наступні правила:

Ділові листи прийнято писати на видрукованих типографським способом бланках фірми (організації, установи). Бланк містить найменування й адресу відправника. Ця інформація повинна легко читатися і при цьому бути оформлена професійним дизайнером. Думка одержувача листа про вашу фірму залежить, крім іншого, від зовнішнього вигляду бланка, рівня поліграфічного виконання, якості паперу. Реквізити на бланку, призначеному для листування з іноземними партнерами, повинні бути англійською мовою (можна продублювати на державному). Крім повної адреси фірми, повинні бути зазначені номери телефонів, телекс і факс. Ділові листи варто писати тільки на лицьовій стороні фірмового бланка чи звичайного чистого аркушу паперу.

Лист повинен бути надрукований на машинці чи комп'ютері. Ширина поля з лівої сторони - не менш двох сантиметрів (для того, щоб зручніше було підшити). Текст

друкується через два чи хоча б півтора інтервали. Абзац починається з нового рядка - п'ять інтервалів від поля. Звертання до адресата прийнято писати без абзацу. Переносу слів варто уникати.

Виправлення в тексті листа, навіть найакуратніші, не допускаються.

Бажано, щоб лист у конверті був зігнутий не більш, ніж один раз (текстом усередину). Для особливо важливих листів підбирають конверт такого формату, щоб лист залишився незігнутим. На конверті можна розмістити всі реквізити, що є на бланку, включаючи фірмовий знак. Великі конверти, у яких листи відправляються незігнутими, повинні бути з щільного паперу, щоб їх вміст не зім'явся при пересиланні.

Жалобні конверти (з чорною підкладкою всередині) варто використовувати за прямим призначенням.

Відповідь на телеграфний запит повинна бути дана протягом трьох днів. На лист — до закінчення десяти днів. Якщо немає можливості вчасно дати докладну, вичерпну відповідь, то потрібно протягом трьох днів повідомити, що лист прийнятий до відома, а остаточну відповідь дати не пізніше, ніж через тридцять днів. Діловий лист складається з заголовка, дати, найменування й адреси одержувача листа, вступного звертання, указівки на загальний зміст листа, основного тексту, заключної формули ввічливості, підпису. Структура листа дозволяє також включати посилання на конкретних осіб, дані про наявність копій.

2. Структура ділового листа.

Теоретична інформація. Заголовком ділового листа служить найменування й адреса фірми-відправника (надруковані типографським способом на фірмовому бланку). Якщо ви друкуєте лист на чистому аркуші, то в правому верхньому куті напишіть своє ім'я і прізвище, під ними - номер квартири, будинку, назву вулиці і району; ще нижче - назву міста, поштовий індекс, назву держави.

Дата ставиться праворуч, двома інтервалами нижче заголовка. Скорочення дат (25.06.01) у міжнародному листуванні не допускається. Місяць і число року потрібно писати повністю, наприклад: 25 червня 2001 р. У США прийнято ставити спочатку місяць, а потім день і рік: червень 26. 2001. Дата позначає день відправлення, а не написання листа.

Найменування й адреса одержувача. Ця частина листа повторює дані адресата, зазначені на конверті. Дані адресата пишуться ліворуч, двома інтервалами нижче посилання (якщо воно є). Перед прізвищем особи, якій адресований лист, пишуться її ініціали, а перед ініціалами необхідно поставити одне зі скорочень:

- **"Пану"** ("Пану", по-англійському - "Mr.")
- **"Пані"** ("Пані", по-англійському - "Mrs.").

Слова "пан" і "пані" завжди пишуться скорочено. Якщо в адресата є титул чи звання, то замість звертання, наприклад "М-ру В. Сміту", варто вказати: "Проф. В. Сміту".

Ігнорувати дворянські титули, військові й академічні звання невіжливо. Нижчі академічні звання — бакалавр і магістр — уживаються рідко.

Найбільш почесні звання і титули, такі, як полковник, генерал, академік, президент і т.п., бажано писати повністю, особливо на конверті. У другому рядку пишеться посада адресата. У третьому — найменування фірми. Нижче — поштова адреса одержувача: номер будинку, назва вулиці, міста, штату (графства, провінції, округу, префектури і т.п.), поштовий індекс і назва країни призначення. Якщо адресат має поштову скриньку, то замість номера будинку і назви вулиці вказується номер поштової скриньки. Порядку написання адресних даних треба суворо дотримуватися.

Вступне звертання дублює прізвище (чи ім'я і прізвище), зазначене в адресі. Якщо ім'я адресата невідоме і не указувалося вище, можна використовувати офіційні варіанти звертання. Якщо відправник листа особисто знайомий з адресатом чи хоче встановити з ним дружні стосунки, варто писати так: "*Шановний м-р...*".

Вказівка на загальний зміст листа. Пишеться під вступним звертанням, починаючи з лівого краю листа (не враховуючи поля) і, на відміну від адреси одержувача і вступного звертання, не закінчується на середині листа. Сьогодні одержала поширення інша форма — вказівка на загальний зміст пишеться заголовними буквами під звертанням чи підкреслюється.

Основний текст. Друкується на два інтервали нижче попередньої інформації, без абзацу. Останнім часом досить велике поширення одержав цільноблочний стиль, при якому новий абзац не позначається відступом на 5 знаків, а відокремлюється від попереднього 3-4 інтервалами (замість традиційних 2-х). Перший абзац листа обов'язково містить вступний комплімент. Якщо ви вперше пишете даному адресату, доречно почати з фрази про те, що він є відомим виробником у своїй галузі. У листі-відповіді вступний комплімент може виражати подяку за отриману кореспонденцію. Поширений комплімент у листуванні між давніми партнерами — вираз вдячності за сприяння в якій-небудь справі.

Далі йдуть основні положення. Основний текст варто закінчувати компліментом. Це може бути традиційне вираження надії на подальше співробітництво.

Заключна форма ввічливості. Її варто поміщати праворуч, на два інтервали нижче основного тексту. Заключна формула ввічливості повинна узгоджуватися з вітаням. Підпис повинен стояти під заключною формулою ввічливості, на правій стороні листа. Для підпису призначається чотири інтервали. Ставиться він звичайно чорним чорнилом пір'яною ручкою. Нижче підпису друкується ім'я і прізвище автора. Ще нижче — його посада.

У нижній частині листа може бути надрукований постскриптом. Його позначення загальновідоме — "P.S.". Постскриптом додається для того, щоб повідомити адресату про важливі події, що відбулися після написання основного тексту листа. У деяких випадках постскриптом служить для того, щоб підкреслити який-небудь важливий момент. Постскриптом рекомендується використовувати тільки у виняткових випадках.

ЛИСТИ-СХЕМИ

Офіційне запрошення

Шановний (ім. 'я та по-батькові), фірма «Ясен» має честь запросити Вас на ... (прийом), що відбудеться в ... (місце, дата) 200... року о ... годині.

Форма одягу ... (можна не вказувати)

Прохання відповісти

(Без підпису)

Прийняття офіційного запрошення

(Прізвище, ініціали) із вдячністю приймає Ваше запрошення взяти участь у ... (прийом), що відбудеться в (місце) ... (дата) ... 200... року.

(Без підпису)

Відмова від офіційного запрошення

Шановний (ім'я та по-батькові), дуже вдячний Вам за запрошення взяти участь у ... (прийом), що відбудеться в (місце) ... (дата) ... 200... року, але, на жаль, не зможу його прийняти у зв'язку із запланованою зустріччю на цей день.

З повагою

(Підпис)

Вітання у зв'язку із просуванням по службі

Я/ми тільки-но дізнався/лися, що Ви були/призначені..., обрані... і т.д./ і хотів/ли б висловити свої привітання з нагоди обрання/призначення на посаду... Дозвольте мені/нам побажати Вам успіхів на новій посаді.

З повагою

(Підпис)

Прохання виявити гостинність щодо другої особи

Повідомляємо Вам, що пан (прізвище, ім'я та по батькові) прибуде (місце, дата), і ми Були б вдячні, якби Ви організували для нього (відвідування фірми, зустріч із клієнтами тощо) під час його візиту. Пан (прізвище) прибуде (яким транспортним засобом), і ми також просили б Вас зустріти його й зарезервувати номер у готелі на ... днів. Необхідні зручності — (характеристика номера). Просимо повідомити, що Вам вдалося зробити для прийому пана (прізвище).

З повагою

(Підпис)

Висловлення вдячності за гостинність

Панове!

Ми б хотіли подякувати Вам за гостинність (дружній прийом), виказану нашому представнику пану (прізвище).

Ми впевнені, що угоди, досягнуті на цій зустрічі, принесуть позитивні результати.

З повагою

(Підпис)

Співчуття. Повідомлення про смерть співробітника

Панове (прізвище).

З глибокою скорботою повідомляємо про раптову смерть ... (прізвище), котрий впродовж ... років був виконавчим директором нашої фірми.

З повагою

(Підпис)

- Я був глибоко засмучений повідомленням про смерть (ім'я) і хочу висловити щире співчуття Вам та іншим співробітником Вашої фірми.
- Мої колеги поділяють мій жаль з приводу його смерті.
- З глибоким співчуттям я дізнався про смерть президента Вашої фірми пана (прізвище)..., який вірно служив інтересам вашої компанії впродовж багатьох років. Наш директор просив мене передати Вам свої співчуття з приводу втрати такого талановитого організатора.
- Я хотів би висловити Вам наші глибокі співчуття з приводу смерті пані (пана) (прізвище)... Її (його) відданість своїй роботі здобула повагу і любов усіх, хто її (його) знав. Прийміть, будь ласка, наші щирі співчуття.
- Прийміть наші найщиріші співчуття з приводу смерті пана (пані)....
- Ми були дуже засмучені, коли дізнались вчора про смерть пана (пані)... .
- Для нас було великим потрясінням повідомлення про раптову смерть пана (пані)...
- Нам було важко повірити сумній звістці про смерть пана
- Ми хочемо висловити нашу глибоку скорботу з приводу смерті пана ... Будь ласка, передайте наші співчуття також його родині.

Відповіді на співчуття можуть бути такі:

- Щиро дякуємо за Ваш добрий лист із співчуттями з приводу смерті пана (прізвище)... .
- Я вдячний Вам за Ваш добрий лист із висловленнями співчуття з приводу смерті пана (прізвище)... .

3. Візитки в діловому етикеті.

Теоретична інформація: Не дуже давно візитна картка для більшості наших громадян була недосяжною розкішшю, видавалася тільки чиновникам високого рангу і те лише в тих випадках, коли вони виїжджали за рубіж. Сьогодні ж діловий світ живе за принципом: "Є візитка — є людина. Немає візитки — немає людини". Критерії гарних візиток — стильність, гарна верстка і печатка. Але стиль — насамперед . Він повинний дотримуватися починаючи від вибору паперу й до шрифту, яким напишуть інформацію про вас. Що до підбору колірної гами, те слід зупинятися на двох контрастних кольорах тло — світле, реквізити — темні. Можна зробити візитку темного кольору, наприклад бордо, але літери — світлі (срібlistі чи білі). Шрифт повинен бути таких розмірів, щоб людині з гарним зором не довелося брати лупу для прочитання вашої візитки. Намагайтеся лаконічно сформулювати усі ваші реквізити, а з почесними званнями й ученими ступенями —

не переборщити. Телефони, факси, адреси електронної пошти, веб-сайти — усе це необхідно вказувати. Інакше, маючи неповну інформацію про вас, одержувачі візитки можуть засумніватися у вашому щирому бажанні співробітничати з ними.

Мобільний телефон. Зараз модно писати "моб." і ставити довгий прочерк, що припускає записувати номер тільки в тому випадку, якщо ви вважаєте це потрібним. Щоб нікого не скривдити, краще вже зовсім не згадувати у візитці про наявність мобільного телефону. Чи піти іншим шляхом: виготовити два варіанти візиток — одну з номером мобільного для "бажаних" знайомств, іншу — без: для всіх інших.

Погані візитки — це насамперед візитки, що дають привід для двозначних тлумачень. Приміром, на візитках однієї з фірм був поміщений слоган "Працюємо до останнього клієнта", а під ним, відповідно, дані співробітника: Марія Петрова, Ольга Іванова. І все! Або ж у працівників автосервісу на візитках красувався напис: "Працюємо без гальм".

Ще одна помилка, що дуже часто зустрічається на візитних картках, — розміщення тексту по обидва боки. Зворотна сторона призначена для особистих записів людини, якому вона вручена. Не дуже добре у світі візиток сприймаються картки, зроблені з пластику. Вони швидко зтираються і не дають можливості зробити позначки на звороті. Нонсенс — візитки, розмножені на ксероксі.

Занадто темні чи ж, навпаки, - зухвало яскраві візитки теж не в пошані. Чорне з золотом, жовте з чорним... Як вам такі візитки? Одна прекрасно підійде для власника контори ритуальних послуг, а друга, імовірно, всього, для Воланда.

Основні правила етикету при врученні візитних карток говорять:

1. Старші (за віком і положенням) першими вручають візитки молодшим.
2. Жінки першими рекомендуються чоловікам.
3. Господарі першими пропонують свої картки гостям.
4. На виставці експонент першим подає свою візитку відвідувачу.

І що сама цікаве, жінка в будинку неодруженого чоловіка ніколи не залишає свою візитку.

Візитками користуються не тільки при знайомстві. Якщо ви хочете кого-небудь поздоровити — будь ласка! Вкладете в букет візитку, на якій не потрібно вказувати свої реквізити і звання. Досить одного прізвища й імені.

Вручаючи візитку, ні в якому разі не можна метушитися, розшукуючи її в сумочці чи по кишенях, — це наштовхує на думку про вашу неорганізованість. Візитку потрібно давати спокійно, з достоїнством, дружелюбно дивлячись співрозмовнику в очі. Уявіть, що Ви передаєте щось коштовне, на що варто подивитися, і ваш

внутрішній настрої передається співрозмовнику.

Самостійна робота:

1. Поясніть, в чому полягають стильові недоречності такого "документу":

Високоповажна подруго! Цим листом доводжу до твого відома, що налаштувалася вже була їхати до тебе, а тут — телеп kota в борщ! — okazія: профком дає путівку, , яка горить. Отож, начувайся, будь здорова й не кашляй. Бажаю тобі ясного неба, щастя і здоров'я, кавказького довголіття, радості буття і грошей шапку. Твоя вірна колежанка Оксана.

Спробуйте довести цей текст до певної стилістичної однорідності.

2. Складіть листи-запрошення, прийняття офіційного запрошення, відмови офіційного запрошення, лист-вітання, підтвердження отримання вітання, лист-співчуття.

3. Запропонуйте свій варіант візитки.

Висновок: У сучасному діловому світі важливу роль відіграє уміння поводитися в різних життєвих ситуаціях. Полі культурний простір вимагає від людини знання й відповідно поведження в суспільстві, враховуючи традиції не лише тієї країни, де вона живе, але й дотримання гуртожитку космополіта.

Домашнє завдання: Виготовте власну візитку.

ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ, ДОПОВІДЕЙ І ПОВІДОМЛЕНЬ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ КУРСАНТІВ / СТУДЕНТІВ

1. "Риторична формула" як сукупність семи законів організації і управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю.
2. „12 книг риторичних повчань" Квінтіліана як підсумок античної методики викладання риторики.
3. „Краткое руководство для любителей красноречия" М.В.Ломоносова.
4. Гомілетика — наука про християнську проповідь.
5. Активізація уваги слухачів: прийоми і засоби.
6. Аристотелівські способи переконання.
7. Безконфліктне спілкування: принципи, засоби, умови, прийоми.
8. Етикет телефонної розмови.
9. Видатний український любомудр Григорій Сковорода.
10. Громадсько-політичне мовлення: жанри, специфіка.
11. Давньоруське ораторське мистецтво.
12. Ісократ - засновник риторичної школи в Афінах.
13. К.П. Зеленецький - автор "Дослідження про риторичку".
14. Конфуціанські повчання — типова риторика морально-етичного характеру.
15. Критерії оцінювання культури мовлення оратора.
16. Культура мови юриста: зміст і компоненти поняття.
17. Лісій — найвидатніший афінський оратор класичного періоду.
18. Логографи — наймані творці промов для суду.
19. М. Кошанський про "красномовство розуму і красномовство серця".
20. М. Сперанський — автор славнозвісних "Правил вищого красномовства".
21. Місце риторички в програмах гільдійських шкіл.
22. Місце риторички у творі „Про християнську доктрину" Августина Аврелія Блаженного.
23. Місце творчості Мелетія Смотрицького у розвитку красномовства.
24. Мовленнєвий етикет східних слов'ян: історія і сучасність, традиції і новації.
25. Неориторика та її відмінність від класичної риторички.
26. Ораторське мистецтво в Давній Греції.
27. Ораторське мистецтво Давнього Риму.
28. Ораторське мистецтво Демосфена.
29. Ораторський талант: індивідуальність у красномовстві.
30. П.А. Олександрова, Ф.М. Плевако — взірці судового ораторського мистецтва,

майстерного володіння словом.

31. Патристика як основне джерело ідей церковної риторики.
32. Підсумки розвитку античної риторики.
33. Полеміка: сутність, різновиди, прийоми.
34. Правила спілкування для мовця і слухача: спільне і специфічне.
35. Протагор із Абдер та його методи навчання красномовству („за" та „проти").
36. Риторика та гомілетика.
37. Риторична специфіка жанрів засобів масової комунікації.
38. Риторичний ренесанс України (XVII-XVIIIст.).
39. Риторичний твір „Ключ розуміння" Й. Галятовського — перший друкований посібник з гомілетики.
40. Риторичні методи аргументування.
41. Риторичні традиції Києво-Могилянської академії.
42. Риторські школи в Стародавній Греції.
43. Сократ як критик софістів.
44. Сократ як майстер академічних бесід-діалогів.
45. Софісти — творці античної риторики.
46. Судове красномовство в Росії у II половині XIX ст.
47. Судові промови видатних російських юристів А.Ф. Коні.
48. Судові публічні промови: умови успіху.
49. Сучасний мовленнєвий етикет різних народів і країн.
50. Сучасні полемічні прийоми в ораторському мистецтві.
51. Схоластика як середньовічна система мислення та освіти.
52. Твори І. Вишенського — яскраві сторінки давньої української риторики.
53. Творчість Аристотеля як ціла епоха в розвитку риторики.
54. Творчість Святого Отця церкви Василія Великого.
55. Творчість Святого Отця церкви Григорія Богослова.
56. Творчість Святого Отця церкви Іоанна Златоуста.
57. Трагедія та ренесанс українського риторичного слова у XX ст.
58. Трактат „Про софістичні спростування" Аристотеля.
59. Трактат Аристотеля „Риторика".
60. Феофан Прокопович — видатний церковний діяч, вчений та теоретик риторики.
61. Цицерон — "цар адвокатури".
62. Цицерон — останній великий оратор республіканського Риму.

ПИТАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ЗНАТЬ ТА УМІНЬ КУРСАНТІВ / СТУДЕНТІВ

1. Мовленнєва культура людини.
2. Культура мовлення як індикатор комунікативної культури, духовності.
3. Актуальність культури мовленнєвої майстерності для юриста.
4. Ораторське мистецтво в житті сучасної людини.
5. Риторика як наука про оптимізацію переконуючого мовленнєвого спілкування.
6. Сучасний статус риторики.
7. Зміст сучасної риторики.
8. Поняття «риторична формула» як сукупність семи законів організації і управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю.
9. Сім риторичних законів як система.
10. Сутність і зміст законів.
11. Зв'язок риторики з іншими дисциплінами комплексного характеру.
12. Своєрідність риторики.
13. Риторика античності — «цариця усіх мистецтв».
14. Апології як промови на захист себе чи когось з підсудних.
15. Логографи -автори промов для клієнтів.
16. Риторика Давньої Греції.
17. Найвидатніші оратори Давньої Греції.
18. Риторика Давнього Риму.
19. Найвидатніші оратори Давнього Риму.
20. Риторика у період раннього і пізнього середньовіччя.
21. Традиції давньоруського красномовства.
22. Ораторське мистецтво в Київській Русі.
23. «Слово о законе и благодати» - видатна проповідь київського митрополита Іларіона.
24. Перша слов'янська риторика (1620 р.).
25. Українська школа красномовства.
26. Курс риторики в Києво-Могилянській академії.
27. Перший друкований підручник з риторики І. Галятовського.
28. Риторика Феофана Прокоповича.
29. Поетично-риторична спадщина Г. Сковороди.
30. Система риторичної освіти в XVII-XVIII ст. М. Ломоносов.
31. Риторика у XIX ст. Риторичні системи М. Сперанського, М. Кошанського,

К. Зеленецького.

32. Піднесення академічного і судового красномовства в Росії у II пол. XIX ст.
33. Судові промови видатних юристів А.Ф. Коні, П.А. Олександрова, Ф.М. Плевако.
34. І. Франко — видатний політичний промовець.
35. Красномовство у XX ст. «Інститут живого слова».
36. Неориторика в розвинутих країнах Заходу.
37. Публічне мовлення як жанровий різновид мовленнєвої діяльності.
38. Різновиди публічного мовлення.
39. Особливості судового красномовства.
40. Структура публічного мовлення і загальні вимоги до нього.
41. Етикет публічного мовлення.
42. Структура діяльності ратора.
43. Оцінювання культури мовлення оратора.
44. Жанри судового мовлення та їх риторична специфіка.
45. Рекомендації до удосконалення культури мовлення.

Підписано до друку 20.10.07. формат 60×84/16
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура Times New Roman
Умовн. друк. арк. 5,6. Наклад 100

Друк здійснено з оригінал-макету
У Херсонському юридичному інституті Харківського національного університету
внутрішніх справ

73000
м. Херсон
вул. Фонвізіна, 1
тел. (0552) 37-34-91