

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Інститут філології та журналістики
Кафедра історії та культури української мови

І. П. ЛЕВЧУК

МИСТЕЦТВО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

РОБОЧА ПРОГРАМА ТА
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ СТУДЕНТІВ
НАПРЯМУ ПІДГОТОВКИ
«ФІЛОЛОГІЯ (УКРАЇНСЬКА МОВА ТА ЛІТЕРАТУРА)»

Луцьк
Вежа-Друк
2014

УДК 808.51(073+072)

ББК 83.7я73-9

Л 38

*Рекомендовано до друку науково-методичною комісією
Інституту філології та журналістики
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
(протокол № 5 від 13 січня 2014 року).*

Рецензенти:

Жалко Т. Й. – кандидат філологічних наук, доцент кафедри документознавства та інформаційної діяльності Луцького інституту розвитку людини Університету «Україна»;

Рожило М. А. – кандидат наук із соціальних комунікацій, доцент кафедри соціальних комунікацій Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Левчук І. П.

Л 38 Мистецтво публічного виступу : робоча програма та методичні рекомендації для студентів напряму підготовки «Філологія (українська мова та література)» / Ірина Петрівна Левчук. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 64 с.

Подано робочу програму з навчальної дисципліни «Мистецтво публічного виступу» та методичні рекомендації, необхідні для успішного засвоєння лекційного курсу і підготовки до тренінгу. Представлено завдання для самостійної роботи, систему індивідуальної роботи та блок для самоконтролю.

Для студентів галузі знань 0203 «Гуманітарні науки», напряму підготовки 6.020303 «Філологія (українська мова та література)».

УДК 808.51(073+072)

ББК 83.7я73-9

© Левчук І. П., 2014

© Гончарова В. О., 2014

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Опис навчальної дисципліни.....	4
Мета та завдання навчальної дисципліни.....	5
Програма навчальної дисципліни.....	6
Структура навчальної дисципліни.....	8
Самостійна робота.....	9
Індивідуальні завдання.....	11
Блок тестового самоконтролю.....	16
Методи та засоби навчання.....	28
Форма підсумкового контролю успішності навчання.....	28
Методи та засоби діагностики успішності навчання.....	29
Розподіл балів.....	30
Короткий термінологічний словник.....	32
Рекомендована література до курсу.....	43
Додатки.....	48
Додаток 1. <i>Матеріали до лекційного курсу з «Мистецтва публічного виступу» в таблицях та схемах.....</i>	48
Додаток 2. <i>Пам'ятка ораторові для контакту з аудиторією..</i>	54
Додаток 3. <i>Шляхи подолання опору аудиторії.....</i>	55
Додаток 4. <i>Зовнішня культура оратора.....</i>	56
Додаток 5. <i>Тренувальні вправи з техніки усного мовлення.....</i>	58

ВСТУП

Робоча програма навчальної дисципліни «Мистецтво публічного виступу» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів напряму підготовки 6.020303 «Філологія (українська мова та література)».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є публічний виступ у процесі комунікації.

Міждисциплінарні зв'язки: «Сучасна українська літературна мова», «Стилістика і культура української мови», «Риторика», «Лінгвістичний аналіз тексту», «Вступ до літературознавства», «Психологія», «Логіка» тощо.

Робоча програма навчальної дисципліни складається з таких **змістових модулів:**

1. Технологія публічного виступу: вербальний складник.
2. Технологія публічного виступу: невербальний складник.

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
		заочна форма навчання
Кількість кредитів 2	0203 «Гуманітарні науки»	за вибором
	6.020303 «Філологія (українська мова та література)»	
Модулів 2	Бакалавр	Рік підготовки 4
Змістових модулів 2		Семестр 8
ІНДЗ: є		Лекції 8 год.
Загальна кількість годин 72		Самостійна робота 32 год.
		Індивідуальна робота 32 год.
	Форма контролю: залік	

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета викладання навчальної дисципліни «Мистецтво публічного виступу» – розвиток риторичної особистості, удосконалення комунікативних умінь студентів, долучення їх до практики ораторського мистецтва, формування в них основ майстерності публічного мовлення.

Основні завдання вивчення дисципліни «Мистецтво публічного виступу»:

- подати відомості про риторичний ідеал як історично й суспільно зумовлену систему загальних вимог до мовлення й мовленнєвої поведінки носія певної культури;
- ознайомити з історією й практикою публічного мовлення, особливостями мовленнєвої поведінки промовця;
- формувати вміння й навички складання текстів виступів різних жанрів;
- дати ґрунтовні й системні знання про особливості ораторського підстилю публіцистичного стилю;
- ознайомити з практичними прийомами організації ефективного публічного мовлення та можливостями їхнього застосування;
- виховувати потребу вдосконалювати власне монологічне та діалогічне мовлення;
- зміцнювати повагу до державної мови.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- риторичну термінологію, систему понять класичної риторики;
- закони риторики;
- специфічні риси видів і жанрів ораторського мистецтва;
- основні етапи підготовки ораторської промови;
- засоби вербального та невербального впливу на аудиторію;
- особливості сучасного риторичного вчення.

вміти:

- визначати тему виступу й добирати матеріал для нього;
- розміщувати матеріал й оформлювати структуру виступу;
- будувати тексти різних жанрів та видів ораторського мистецтва відповідно до мети, призначення й умов комунікації;

- послуговуватися виразовими мовними засобами в промовах різних видів;
- застосовувати методи запам'ятовування структури й змісту виступу;
- робити партитуру тексту;
- на основі спостережень й аналізу бази даних створювати «портрет аудиторії»;
- застосовувати методи мовного та позамовного впливу на аудиторію;
- аналізувати своє і чуже мовлення, виявляти відхилення від норм, застосовувати різні засоби для їх подолання.

На вивчення навчальної дисципліни відведено 72 години / 2 кредити ECTS.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Технологія публічного виступу: вербальний складник

Тема 1. Мистецтво публічного виступу як інструмент побудови кар'єри

Предмет і завдання спецкурсу, його наукові основи. Мистецтво публічного виступу як інструмент побудови кар'єри. Професіограма промовця. Управлінська риторика. Види та жанри публічного мовлення, їх специфіка. Доповідь. Промова. Виступ. Повідомлення.

Тема 2. Види промов за знаковим оформленням та закріпленням

Типи підготовки до публічного виступу. Види промов за знаковим оформленням та закріпленням. Промови, які читають за конспектом. Промови, які готують заздалегідь, але не вчать напам'ять. Промови, які готують заздалегідь і вчать напам'ять. Імпровізовані промови (експромти).

Тема 3. Етапи підготовки публічного виступу

Мета й завдання етапів підготовки публічного виступу. Вибір теми промови: мотиви, інтереси комунікантів, новизна, конфліктність. Складання плану. Відбір матеріалу для виступу.

Тема 4. Мистецтво аргументації та критики

Сутність тези, аргументу, способу доведення та вимоги до них. Види аргументів, система риторичних методів аргументування та сфери їх застосування. Причини логічних помилок у публічних виступах.

Тема 5. Секрети композиції публічного виступу

Вступ до промови. Головна частина. Способи подання матеріалу. Завершення промови. Алгоритм побудови тексту виступу. Композиційно-змістові «табу». Робота над конспектом виступу. Партитура тексту виступу.

Тема 6. Методики запам'ятовування структури та змісту виступу

Способи запам'ятовування промови: механічний, логічний, мнемотехнічний. Тренування виголошення промови. Правильна артикуляція та чітка дикція. Інтонація та управління голосом. Паузи.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Технологія публічного виступу: невербальний складник

Тема 1. Оратор й аудиторія

Встановлення контакту зі слухачами. «Ключі» аудиторного спілкування. Способи привернення та утримання уваги слухачів під час публічного виступу. Шляхи подолання опору аудиторії. Запитання – відповіді.

Тема 2. Невербальні засоби оратора

Зовнішня культура оратора. Невербальні засоби оратора. Зоровий контакт як ознака професійності оратора. Невербальні прийоми маніпулювання. Позитивні та негативні жести оратора. Секрети розумного використання дистанції.

Тема 3. Техніка публічних презентацій

Публічні презентації. Типи презентацій, їх композиційні особливості. Мовленнєві, стилістичні і комунікативні принципи презентації. Робота промовця з технічними засобами. Правила мовної поведінки перед мікрофоном.

Тема 4. Сучасний етикет публічного виступу

Сучасний етикет публічного виступу. Правила для мовця та для слухача. Культура сприймання публічного виступу. Види слухання. Принципи ефективного слухання. Уміння ставити запитання. Функції запитань, їх різновиди, способи введення та типи відповідей на них.

Тема 5. «Слово надається Вам», або вчимося на чужих помилках (тренінг)

Запис та обговорення публічних виступів. Алгоритм самоаналізу виступу.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 2

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин			
	Усього	зокрема		
		Лек.	Інд.	Сам. роб.
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1. Технологія публічного виступу: вербальний складник				
Тема 1. Мистецтво публічного виступу як інструмент побудови кар'єри	6	2	2	2
Тема 2. Види промов за знаковим оформленням та закріпленням	4		2	2
Тема 3. Етапи підготовки публічного виступу	10	2	4	4
Тема 4. Мистецтво аргументації та критики	8		4	4
Тема 5. Секрети композиції публічного виступу	10	2	4	4
Тема 6. Методики запам'ятовування структури та змісту виступу	4		2	2
Разом за змістовим модулем 1	42	6	18	18
Змістовий модуль 2. Технологія публічного виступу: невербальний складник				
Тема 7. Оратор й аудиторія	4		2	2
Тема 8. Невербальні засоби оратора	8		4	4

1	2	3	4	5
Тема 9. Техніка публічних презентацій	4		2	2
Тема 10. Сучасний етикет публічного виступу	4		2	2
Тема 11. «Слово надається Вам», або вчимося на чужих помилках	10	2	4	4
Разом за змістовим модулем 2	30	2	14	14
Усього годин	72	8	32	32

САМОСТІЙНА РОБОТА

Теоретичний блок

№ з/п	Тема	Кількість годин
1	2	3
1	Мистецтво публічного виступу як інструмент побудови кар'єри	2
2	Види промов за знаковим оформленням та закріпленням	2
3	Етапи підготовки публічного виступу	4
4	Мистецтво аргументації та критики	4
5	Секрети композиції публічного виступу	4
6	Методики запам'ятовування структури та змісту виступу	2
7	Оратор й аудиторія	2
8	Невербальні засоби оратора	4
9	Техніка публічних презентацій	2
10	Сучасний етикет публічного виступу	2
11	«Слово надається Вам», або вчимося на чужих помилках	4
	Разом	32

Практичний блок

1. Студент повинен підготувати та виголосити повідомлення на одну із запропонованих тем, продемонструвавши вміння послуговуватися теоретичними знаннями з курсу та працювати з довідниковою літературою тощо. Зосереджуємо увагу також на

вмінні вправно висловлювати свої думки як в усній, так і в писемній формі. Регламент виступів – 10 хв.

ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА ПОВІДОМЛЕНЬ

1. Оратор і аудиторія: контакт, вплив, взаємодія.
2. Техніка мовлення оратора.
3. Мистецтво переконувати.
4. Логічні аспекти культури риторичної комунікації.
5. Імідж оратора крізь призму риторики.
6. Риторика у житті сучасної людини.
7. Комунікативна культура оратора.
8. Зовнішня культура оратора: основні правила та вимоги.
9. Риторична етика: традиції та сучасність.
10. Аудиторія: секрети публічної комунікації.
11. Поведінка оратора в аудиторії.
12. Аудиторний шок та прийоми його подолання.
13. Професійна риторика: традиції та сучасність.
14. Основні роди і види красномовства.
15. Публічне мовлення.
16. Комунікативні вимоги до мовної поведінки під час публічного виступу.
17. Способи мовленнєвого впливу на аудиторію.
18. Гумор як складник красномовства.
19. Дискусія, полеміка, диспут як різновиди суперечки.
20. Мистецтво полемічного спілкування.
21. Мовленнєвий етикет та інші мовні формули в красномовстві.
22. Робота промовця з технічними засобами.
23. Невербальні складники позитивного іміджу оратора.
24. Невербальні прийоми маніпулювання увагою аудиторії.
25. Секрети використання дистанції під час публічного виступу.
26. Жестикуляція як засіб впливу на аудиторію.
27. Телевізійний імідж оратора.

АЛГОРИТМ САМОАНАЛІЗУ ВИСТУПУ

1. Як аудиторія зустріла мене? (Доброзичливо, байдуже, стримано, з недовірою, з неприязню).
2. Як розпочав(ла) виступ? Чи викликав виступ зацікавленість, пожвавлення, байдужість, несприйняття?

3. Як можна схарактеризувати настрій аудиторії впродовж виступу? Він змінювався на мою користь чи ні? У якій частині виступу це було помітно? Як це проявлялось? Можливі причини цих змін.

4. Якщо аудиторія реагувала негативно, то чим це було зумовлено?

5. Як я реагував(ла) на невдачу/успіх?

6. Як я сам(а) оцінюю:

- вибір теми, її розкриття, свою позицію;
- план і композицію виступу, логіку побудови, вступ, висновки;
- якщо тему, факти, логіку я оцінюю позитивно, то чим пояснити невдачі, незадоволення, послаблення контакту?

7. Як я сам(а) оцінюю своє усне мовлення; дихання (не вистачало глибини дихання, утруднення дихання через носову порожнину, чи були вимушені паузи для вдиху; що можна сказати про темп, плавність мовлення: чи вільним було мовлення? чи не було зайвого напруження?).

8. Як аудиторія реагувала на мої аргументи, приклади, жарти, запитання?

9. Як я тримався(лася):

- просто і вільно чи скуто?
- чи не зловживав(ла) жестами?

10. Що повчальне з цього виступу я врахую під час підготовки до наступного виступу?

ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальна робота має за мету поглибити знання з дисципліни «Мистецтво публічного виступу». Вона складається з двох частин та передбачає обов'язкову презентацію її результатів.

I. Студент повинен підготувати й виголосити перед аудиторією вітальну промову (на вибір), використовуючи риторичні фігури. Зробити партитуру тексту. У ході підготовки рекомендуємо звернутися до порад Феофана Прокоповича про складання цього виду виступів.

Методичні вказівки до підготовки вітальної промови

Готуючи вітальну промову, скористайтеся такими рекомендаціями:

- У вітальній публічній промові має сенс дотримуватися класичних правил публічного мовлення. Тобто пам'ятати про чітку структуру: вступ, основна частина і висновок.

- Якщо це підсумок діяльності до промови можна включати в хронологічному порядку найважливіші етапи діяльності та досягнення, побажання подальшого плідного розвою та всіляких гараздів.

- Промова має вирізнятися святковістю, урочистістю, може мати елементи підсумків. Невимушеність.

- Доречна пафосність не повинна переходити в заштамповану, нудну одноманітність.

- Слушними у вітальній промові будуть експромти й імпровізації, тактовні жарти та дотепне акцентування уваги слухачів на особливостях події, спогади про цікаві й маловідомі факти.

- Форма та зміст промови, попри невимушеність і дотепність її викладу, повинні морально та етично виважені промовцем, щоб нікого не образити.

- Діловий етикет виступу передбачає, що, завершуючи вітальну промову, необхідно ще раз привітати всіх присутніх зі святом, з відкриттям, з досягненням, із завершенням і побажати що-небудь, пов'язане з діловим життям і перспективами.

Рекомендації Ф. Прокоповича щодо складання промов

Похвала особам. Основні джерела винайдення думки в похвальних промовах на честь особи, на думку Феофана Прокоповича, такі:

- природа людини, яка охоплює тіло й душу, причому перевага надається чеснотам душі (снага розуму, пам'ять, міркування, знання);

- доля особи – включає в себе достойність роду, знаменитість і славу пращурів, могутність, багатство, силу, почесні, споріднення й дружбу з визначними мужами, начальниками;

- навчання – показує рівень знань особи: де, як, у кого виховувалась особа, кого мала наставниками, де була проведена юність, якими науками і мистецтвами займалась особа; яких мала друзів, яких суперників; чи перевершувала їх талантами, похвалами, пильністю; вчинки, дії особи;

- у похвальних промовах на честь народів слід описати і пояснити такі моменти: стародавність, славу військових подвигів,

приклади визначних людей, закони, здібності, перемоги, тривале панування тощо.

Промова з нагоди дня народження. Під час підготовки промови з певної нагоди рекомендується дотримуватися такого:

- промова починається з висловлення радості (наприклад: *Особливо святкувати і з найбільшою радістю ми повинні зустрічати день, якого народився той, кого ми любимо, шануємо, поважаємо*);
- далі наводиться певна аргументація;
- ти сам чи держава тішитися з нагоди чийогось народження;
- додати мотив: що з цього народження повинна очікувати сім'я або держава (докази будуються на здогадах сильніших чи слабкіших);
- сильніші докази передбачають згадку про особливості батька, матері (наприклад, *у добрих народжуються добрі*); перехід до похвали батьків, виокремлення їх високих моральних чеснот (як-от: *розважливість, справедливість, поміркованість, щедрість*);
- підсилення аналогіями, прикладами або викладом причини, чому син зазвичай відтворює подібність як батькового тіла, так і душі; важливим є відчуття міри в аргументації;
- завершувати промову варто поривом радості і додати побажання, щоб Бог усе те, на що сподіваємось, довів до щасливого кінця.

II. Студент повинен підготувати публічний виступ та презентацію до нього на одну із запропонованих тем. Зосереджуємо увагу також на вмінні працювати з довідниковою літературою, пошуковими системами, систематизовувати інформацію та презентувати її відповідно до завдань спецкурсу.

ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА ВИСТУПІВ

1. *«Добре знання літературної мови набувається повсякчасним її вивченням»* (Іван Огієнко).
2. *«Головне в ораторі – сама людина»* (Генрі Уард Бічер).
3. *«Справжня красномовність не потребує ні дзвонів, щоб скликати народ, ні поліції, щоб підтримувати порядок»* (Емерсон).
4. *«Джерело красномовства – у серці»* (Дж. Мілль).
5. *«Хто не вміє говорити, кар'єри не зробить»* (Наполеон).

6. *«Найвища міра мистецтва говорити – вміння мовчати»* (Василь Ключевський).
7. *«Мовчання іноді говорить більше, ніж слово»* (В. Винниченко).
8. *«Не слова й не звук голосу становлять славу оратора, а спрямування його політики»* (Демосфен).
9. *«Моральність людини помітна з її ставлення до слова»* (Л. Толстой).
10. *«Немає нічого сильнішого за слово»* (Менандр).
11. *«Знання складається із дрібних крихт щоденного досвіду»* (Д. Писарев).
12. *«Погано, коли у людини все сіре: і душа, і думки, і погляд. Сірі тільки перепілки гарні»* (М. Стельмах).
13. *«Найтрудніша професія – бути людиною»* (Х. Марті).
14. *«Чому б ти не навчався, ти навчаєшся для себе»* (Петроній).
15. *«Поведінка – це дзеркало, у якому кожен показує свій лик»* (В. Гете).
16. *«Формальна освіта допоможе вам вижити. Самоосвіта приведе вас до успіху»* (Д. Рон).
17. *«Успіх приходить до людей, які прагнуть його»* (Н. Хілл).
18. *«Ніколи не буває великих справ без великих труднощів»* (Вольтер).
19. *«Ніяке інше вміння, яким може володіти людина, не дасть їй можливості з такою швидкістю зробити кар'єру і добитися визнання, як вміння добре говорити»* (Чонсі М. Деп'ю).
20. *«Усе в наших руках, через те їх не можна опускати»* (Коко Шанель).
21. *«Важливо, щоб ти був готовий померти за свою країну, але ще важливіше – щоб ти був готовий прожити життя заради неї»* (Т. Рузвельт).
22. *«Бути добрим дуже легко. Бути справедливим – ось що важко»* (В. Гюго).
23. *«Найнижча посада буває людині причиною щастя, коли до неї є природний нахил»* (Г. Сковорода).
24. *«Як нерозумно випрошувати те, чого можеш сам досягти»* (Г. Сковорода).
25. *«Жоден українець не почувається своїм у своїй державі. Він тут чужий самим фактом вживання своєї мови»* (Л. Костенко).
26. *«І якби кожен усвідомив, що держава – це він, то досі у нас вже була б достойна держава»* (Л. Костенко).

27. «Зманеврували у слові, зманеврують і в ділі» (Л. Костенко).

28. «Коли людина не встане з колін, то вона не далеко зможе пройти» (І. Драч).

29. «Там, де виховують рятуватись, не перемагають» (О. Довженко).

30. «Викладати мову – це означає, передовсім, прищеплювати любов до мови» (М. Рильський).

Методичні вказівки до підготовки публічного виступу

Напишіть промову, створіть за допомоги Power Point презентацію, яка б допомогла вам зацікавити, привернути увагу аудиторії. Під час тренінгу будьте готові аналізувати публічні виступи ваших однокурсників за критеріями, запропонованими нижче.

Основні критерії оцінювання публічної промови: обізнаність промовця з вибраної теми; точне, цікаве формулювання назви теми; чинник актуальності і новизни теми; ефективність вступу; інформаційна свіжість; логічність розвитку теми; аргументація основних положень; контраргументація; наочність; контакт з аудиторією; засоби активізації уваги слухачів; мистецтво цитування; прийоми драматизації виступу; поведінка оратора; стилістична виразність виступу; техніка і культура мовлення; засоби художнього мовлення; афористичність мовлення; інтонаційна різноманітність; елементи театралізації; гумор; цікаві приклади тощо.

Критерії аналізу публічного виступу

I. Оцінювання з погляду культури української мови:

1. Чи достатній лексичний запас промовця, чи є в його мовленні тавтологія або плеоназм?

2. Чи дотримується мовець граматичних, орфоепічних, стилістичних норм?

3. Чи завжди виправданим є вживання слів іншомовного походження?

4. Наскільки оратор точний у виборі слів?

5. Чи достатньо зрозуміла, доступна його промова?

II. Оцінювання з погляду мислення:

1. Наскільки змістовним є виступ?

2. Чи переконлива запропонована аргументація?

3. Чи логічно побудовано промову, розгорнуто тези?

III. Оцінювання з погляду володіння риторичними навичками, уміннями і прийомами:

1. Чи уміє промовець доводити, знаходити переконливі аргументи?
2. Чи володіє прийомами переконання?
3. Чи послуговується доповідач ораторськими прийомами зацікавлення і утримання уваги слухачів?

IV. Критерії оцінювання публічного виступу:

1. Вдалий початок виступу.
2. Драматизм викладу.
3. Доречні приклади, ілюстрації.
4. Адекватність мови і стилю виступу.
5. Успішне завершення виступу.
6. Дотримання регламенту.
7. Цікавий виклад теми.
8. Оригінальність стилю викладу.
9. Зрозумілість основної думки виступу.
10. Переконливість промови.

БЛОК ТЕСТОВОГО САМОКОНТРОЛЮ

1. Риторика – це:

- а) наука про правильну вимову та наголошування слів;
- б) емоційне ствердження чи заперечення якогось факту;
- в) теорія ораторського мистецтва;
- г) відповідь, заперечення, зауваження одного з учасників діалогу іншому.

2. Жанри публічного виступу залежно від змісту, призначення, способу проголошення й обставин спілкування вирізняють такі:

- а) доведення, теза, аргумент;
- б) інформація, звіт, рапорт, заява;
- в) доповідь, промова, виступ, повідомлення;
- г) резюме, відгук, анотація, тези.

3. Основні різновиди доповіді:

- а) інформаційна, розважальна, вітальна, побутова;

- б) академічна, судова, церковна, суспільно-побутова;
- в) політична, ділова, звітна, наукова;
- г) агітаційна, ювілейна, суспільна, університетська.

4. Виберіть правильний варіант характеристики промови:

- а) промова – це непередбачений виступ, що народжується під час мітингу;
- б) промова – це усний підготовлений виступ з інформацією, яка має вплинути на розум, почуття й волю слухачів;
- в) промова й доповідь – це синоніми;
- г) промова звичайно стосується обмеженого кола осіб й охоплює невелику кількість питань.

5. Основні різновиди промови:

- а) колективна, індивідуальна, особиста, групова;
- б) академічна, судова, церковна, побутова;
- в) політична, ділова, звітна, наукова;
- г) розважальна, інформаційна, агітаційна, вітальна.

6. Виберіть правильний варіант характеристики виступу:

- а) виступ, як і лекція, характеризується попередньою підготовленістю з чітко продуманими проблемами;
- б) виступ характеризується емоційністю, а тому він ніяк не пов'язаний з проблемами, висвітленими в доповіді;
- в) виступ відрізняється від лекції спонтанністю, лаконічністю і непередбаченістю. Він торкається тільки кількох проблем, висвітлених у доповіді, тому будується як набір реплік;
- г) виступ краще будувати як остаточний висновок із доповіді, що акцентує увагу присутніх на основних проблемах.

7. Ораторська діяльність науковця та викладача, який доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки – це:

- а) юридичне (судове) красномовство;
- б) академічне красномовство;
- в) політичне красномовство;
- г) церковне красномовство.

8. Влучне, гостре або урочисте слово з приводу якоїсь важливої події у приватному житті або у певній гострій чи цікавій ситуації – це красномовство:

- а) суспільно-побутове;
- б) агітаційне;
- в) інформаційне;
- г) політичне .

9. Перший етап підготовки публічного виступу – це:

- а) складання його тез;
- б) визначення організатором теми й формулювання основних завдань оратора;
- в) авторське визначення його теми, мети, предмету й завдань для будівництва його каркасу у вигляді письмових тез;
- г) складання його плану.

10. Головне завдання доповідача у вступній частині виступу:

- а) висловити радість;
- б) відрекомендуватися;
- в) коротко викласти суть проблеми;
- г) привернути й утримати увагу аудиторії;

11. Частина промови, в якій оратор послідовно розвиває свою думку, веде слухачів до розуміння основної ідеї промови, застосовує різноманітні докази правильності положень, які він висуває, ілюструє їх прикладами, цифрами, наочністю – це:

- а) експозиція;
- б) вступ;
- в) основна частина;
- г) висновки.

12. Дискусія - це:

- а) широке публічне обговорення якого-небудь спірного питання, висловлення різних думок з приводу певного питання;
- б) емоційне ствердження чи заперечення якогось факту;
- в) міркування, в якому доводиться як істинність, так і хибність певного судження;
- г) спеціально організоване спілкування з аудиторією, мета якого переконати або спонукати її до певних дій.

13. Учасник дискусії, що висунув і відстоює певну тезу, ідею або концепцію – це:

- а) опонент;
- б) пропонент;
- в) софіст;
- г) критик.

14. Доказ, у якому безпосередньо обґрунтовують істинність тези, називають:

- а) вірогідний;
- б) невірогідний;
- в) прямий;
- г) непрямий.

15. Стать, вік, громадянство, національність, освіта, професія, склад родини, зайнятість, належність до соціальних верств – це такі ознаки закону моделювання аудиторії:

- а) суспільно-психологічні;
- б) соціально-демографічні;
- в) індивідуально-особисті.

16. Визначення мети, завдань, виділення основних питань предмета мовлення і формування тез – це:

- а) стратегія виступу;
- б) тактика виступу.

17. Наступне положення (мовні висловлювання чи текст), яке стосується тези й обґрунтовує її чи переконливо доводить істинність тези – це:

- а) виклад;
- б) підтвердження;
- в) аргумент.

18. Мовний зворот, своєрідне сполучення слів і синтаксична побудова фрази, відмінна від порядку слів, узвичаєного мовою, що служить засобом підсилення емоційної вмотивованості художньої або ораторської мови – це:

- а) фігури повторення;

- в) фігура думок;
- в) риторична фігура.

19. Риторична фігура, ґрунтується на поєднанні протилежних за змістом понять, які разом дають нове уявлення – це:

- а) оксиморон;
- б) гротеск;
- в) анафора.

20. Фразові паузи, ромбічні дужки, дужки квадратні, лапки – це знаки:

- а) рядкові;
- б) нарядкові;
- в) підрядкові.

21. Хід думки від часткового до загального – це:

- а) індукція;
- б) дедукція;
- в) аксіологія.

22. Неочікуване судження, висновок, що різко розходяться із загальноприйнятою думкою чи з логікою попереднього тексту – це:

- а) парадокс;
- б) каламбур;
- в) антитеза.

23. Зіставлення одного предмета з іншим у промові на основі їх спільної ознаки – це:

- а) епітет;
- б) порівняння;
- в) метафора.

24. До типів промов не належить:

- а) промови, що читаються за конспектом;
- б) промови, які готуються заздалегідь, але не вчать напам'ять;
- в) промови, які готуються заздалегідь і вчать напам'ять;
- г) офіційні промови;
- г) імпровізовані промови.

25. Найоптимальнішим для сприйняття є темп:

- а) від 100 до 120 слів;
- б) від 120 до 150 слів;
- в) від 150 до 200 слів на хвилину.

26. Стилiстична фiгура: вiдбиток вiдомої теми чи події в ораторській промові – це:

- а) антитеза;
- б) анафора;
- в) ремінісценція.

27. Модель побудови виступу з певних складових частин, найпростішими з яких є вступ, виклад, висновки – це:

- а) зміст промови;
- б) структура ораторського твору;
- в) стиль промови.

28. Структура аргументації складається з:

- а) аргументів, тези, висновку;
- б) аргументів, тези, змісту;
- в) аргументів, тези, форми.

29. Найбільш сильним видом критики є:

- а) критика аргументів;
- б) критика тези;
- в) критика форми.

30. Найбільш ефективним способом запам'ятовування матеріалу є:

- а) логічний;
- б) механічний;
- в) мнемотехнічний.

31. Засновником мнемотехніки є:

- а) Симонід;
- б) Цицерон;
- в) Аристотель;
- г) Демосфен.

32. «Магічне число» дорівнює:

- а) 3 ± 2 ;
- б) 5 ± 2 ;
- в) 7 ± 2 ;
- г) 9 ± 2 .

33. «Ефект рамки» полягає в тому, що найкраще запам'ятовується:

- а) початок і кінець повідомлення;
- б) початок і середина повідомлення;
- в) середина і кінець повідомлення.

34. Більшу кількість інформації від оратора під час першої зустрічі аудиторія отримує:

- а) вербальними каналами;
- б) невербальними каналами.

35. Оратору під час публічного виступу слід уникати:

- а) відкритих жестів і жестів-поплавків;
- б) відкритих і закритих жестів;
- в) жестів-поплавків і закритих жестів.

36. У вступі публічного виступу варто уникати такої фрази:

- а) *Перепрошую, що займаю Ваш час...*
- б) *Тема вирізняється актуальністю...*
- в) *Мета виступу...*
- г) *Специфіка теми виступу полягає в тому, що...*

37. Видом штучного вступу публічного виступу є:

- а) пояснення теми виступу;
- б) афоризм;
- в) пояснення мети виступу;
- г) пояснення причини виступу.

38. Видом природного вступу публічного виступу є:

- а) пояснення теми виступу;
- б) використання наочного матеріалу;
- в) легенда;
- г) гумор.

39. Розташуйте в логічній послідовності етапи підготовки публічного виступу:

1. Складання тез виступу.
2. Добір теоретичного та практичного матеріалу.
3. Написання остаточного тексту виступу.
4. Складання плану.
5. Обдумування та формулювання теми, визначення низки питань, виокремлення принципів положень.

40. До загальновідомих видів красномовства належать:

- а) юридичне (судове);
- б) академічне;
- в) політичне;
- г) церковне;
- г) промислове;
- д) суспільно-побутове.

41. Використання оратором мовних виразів, коли він має на увазі їх буквально значення, лише те, що він говорить, називають

- а) риторичними фігурами;
- б) маніпулятивними технологіями;
- в) непрямую формою мовленнєвого впливу;
- г) прямою формою мовленнєвого впливу.

42. Укажіть, яку стилістичну фігуру вжито в рядках:

*О слово рідне! Орле скутий!
Чужинцям кинуте на сміх!
Співочий грім батьків моїх,
Дітьми безпам'ятно забутий! (О. Олесь)*

- а) риторичне заперечення;
- б) риторичне запитання;
- в) риторичне звертання;
- г) риторичне ствердження.

43. Укажіть, яку стилістичну фігуру вжито в рядках:

*Пропало, пройшло, пролетіло,
Минулося, щезло, сплигло,
Лишень голівешками тліло,
Лишень попелищем цвіло (І. Драч)*

- а) анепіфору;
- б) епіфору;
- в) антитезу;
- г) градацію.

44. Укажіть, яку стилістичну фігуру вжито в рядках:

*Благословен той день і час,
Коли прослалась килимами
Земля, яку сходив Тарас
Малими босими ногами,
Земля, яку скропив Тарас
Дрібними росами-сльозами (М. Рильський)*

- а) риторичне заперечення;
- б) риторичне запитання;
- в) риторичне звертання;
- г) риторичне ствердження.

45. Укажіть, яку стилістичну фігуру вжито в рядках:

*І Місячну сонату уже створив Бетховен.
І тінь місяцехода вже зорям не чужа.
А місяць все такий же – і молодик, і повен,
І серпик, і рогалик, і місяць, як діжа (Л. Костенко)*

- а) асиндетон;
- б) полісиндетон;
- в) анафору;
- г) епіфору.

46. Визначте, яку риторичну фігуру використано у висловлюванні: «Дивна справа: неписані закони знають усі. Писані – тільки ті, хто їх писав» (Володимир Канівець)?

- а) епіфору;
- б) парцеляцію;
- в) антитезу;
- г) анафору.

47. Визначте, яку риторичну фігуру використано у висловлюванні: «У кожній кризі кайзер пасував. У поразці – втік; у революцію – зрікся; у вигнанні – заново одружився» (Вінстон Черчилль)?

- а) еліпсис;
- б) літоту;
- в) антитезу;
- г) анафору.

48. Визначте, яку риторичну фігуру використано у висловлюванні: *«Побазікати можна і з приятелем, а помовчати – лише з вірним другом»* (Олександр Ільченко)?

- а) епіфору;
- б) парцеляцію;
- в) антитезу.

49. Визначте, яку риторичну фігуру використано у запропонованому зверненні оратора до аудиторії: *Дорогі співвітчизники! Дорога громадо! Дорогий народе!*

- а) епіфору;
- б) парцеляцію;
- в) антитезу;
- г) анафору.

50. Визначте, яку риторичну фігуру використано у висловлюванні: *«Прийшов, побачив, переміг»* (Гай Юлій Цезар)?

- а) асиндетон;
- б) парцеляцію;
- в) антитезу;
- г) літоту.

51. Риторичними називають запитання на зразок:

1. *Ви хочете заперечити висловлену тезу?*
2. *Бути чи не бути?*
3. *Куди йдемо?*
4. *Чи не так?*

52. План промови може бути:

1. Простий.
2. Складний.
3. Цитатний.
4. Художній.

53. Жанри публічного виступу залежно від змісту, призначення, способу проголошення й обставин спілкування є такі:

1. Доповідь.
2. Інформація.
3. Повідомлення.
4. Промова.
5. Виступ.
6. Виклад.

54. Доповідь як найпоширеніша форма публічного виступу має такі різновиди:

1. Політична.
2. Судова.
3. Ділова.
4. Звітна.
5. Релігійна.
6. Наукова.

55. Промова залежно від мети спілкування має такі різновиди:

1. Інформаційна.
2. Вітальна.
3. Політична.
4. Звітна.
5. Агітаційна.
6. Розважальна.

56. Види природного вступу публічного виступу:

1. Притча.
2. Афоризм.
3. Пояснення мети, теми.
4. Проблемне питання.
5. Презентація односторонніх.
6. Історичний огляд.

57. Структура доведення складається з:

1. Вступу.
2. Тези.
3. Резюме.

4. Проблемного питання.
5. Аргументів.
6. Демонстрації.

58. Установіть відповідність між поняттями та їх тлумаченням.

Поняття		Тлумачення	
1	Доповідь	А	заздалегідь підготовлений публічний виступ на певну актуальну тему, звернений до широкого загалу
2	Промова	Б	невеликий публічний виступ із певної теми
3	Виступ	В	публічне виголошення промови з одного чи декількох питань
4	Повідомлення	Г	широке публічне обговорення якого-небудь спірного питання
		Ґ	найпоширеніша форма публічного виступу, важливий елемент системи зв'язків із громадськістю, яка порушує проблеми, що потребують розв'язання

59. Установіть відповідність між різновидом доповіді та її метою, завданням.

Різновид доповіді		Мета та завдання	
1	Політична	А	узагальнити наукову інформацію, досягнення, відкриття та результати наукових досліджень
2	Ділова	Б	повідомити про роботу, виконану особою чи колективом за певний період
3	Звітна	В	обговорити публічно яке-небудь спірне питання, висловивши різні думки
4	Наукова	Г	повідомити про шляхи розв'язання окремих виробничих питань життя і діяльності певного колективу, організації
		Ґ	з'ясувати сутність, причини, наслідки певної політичної події, розкрити шляхи розвитку суспільства

60. Установіть відповідність між структурним елементом публічного виступу та його метою, завданням.

Структурний елемент		Мета та завдання	
1	Вступ	А	викласти суть проблеми, навівши докази, пояснення міркування відповідно до попередньо визначеної структури виступу
2	Основна частина	Б	привернути й утримати увагу аудиторії
3	Висновки	В	повторити основну думку, підсумувати сказане
		Г	відповісти на запитання аудиторії

МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ НАВЧАННЯ

У початковому процесі застосовують: лекції, зокрема з використанням мультимедіапроектора та інших ТЗН; пояснювальні та проблемні методи викладу матеріалу; самостійну роботу студентів; виконання індивідуального науково-дослідного завдання.

ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік (VIII семестр).

Перелік питань для підсумкового контролю

1. Мистецтво публічного виступу як інструмент побудови кар'єри. Професіограма промовця.
2. Управлінська риторика.
3. Види та жанри публічного мовлення, їх специфіка. Доповідь. Промова. Виступ. Повідомлення.
4. Типи підготовки до публічного виступу. Види промов за знаковим оформленням та закріпленням.
5. Мета й завдання етапів підготовки публічного виступу.
6. Вибір теми промови: мотиви, інтереси комунікантів, новизна, конфліктність.

7. Складання плану. Відбір матеріалу для виступу.
8. Сутність тези, аргументу, способу доведення та вимоги до них.
9. Види аргументів, система риторичних методів аргументування та сфери їх застосування.
10. Вступ у промові. Вимоги до його побудови.
11. Головна частина. Способи подання матеріалу.
12. Завершення промови. Композиційно-змістові «табу».
13. Партитура тексту виступу.
14. Способи запам'ятовування промови.
15. Тренування виголошення промови.
16. Вимоги до артикуляції та дикції під час публічного виступу.
17. Інтонація та управління голосом. Паузи.
18. Встановлення контакту зі слухачами.
19. Способи привернення та утримання уваги слухачів під час публічного виступу.
20. Шляхи подолання опору аудиторії.
21. Складники зовнішньої культури оратора, вимоги до неї.
22. Невербальні засоби оратора. Зоровий контакт як ознака професійності оратора.
23. Невербальні прийоми маніпулювання. Позитивні та негативні жести оратора.
24. Секрети використання дистанції під час публічного виступу.
25. Публічні презентації. Типи презентацій.
26. Мовленнєві, стилістичні і комунікативні принципи презентації.
27. Робота промовця з технічними засобами. Мовлення перед мікрофоном.
28. Етикет публічного виступу. Правила для мовця та для слухача.
29. Культура сприймання публічного виступу. Види слухання. Принципи ефективного слухання.
30. Уміння ставити запитання. Функції запитань, їх різновиди, способи введення та типи відповідей на них.

МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Методи та засоби діагностики успішності навчання: усне опитування; тестування; виконання індивідуального науково-

дослідного завдання; опрацювання теоретичних і практичних завдань, винесених на самостійну роботу; тренінг; залік.

РОЗПОДІЛ БАЛІВ

Формою організації поточного контролю знань студентів є опитування, виступи на заняттях, експрес-контроль, перевірка результатів виконання індивідуальних науково-дослідних завдань, контроль засвоєння навчального матеріалу, запланованого на самостійне опрацювання.

Рівень знань вважаємо за доцільне оцінювати за сумарним балом, виведеним за результатом оцінки всіх складників атестаційних завдань.

Норми оцінювання:

1. Робота на аудиторних заняттях:

Ваговий (рейтинговий) бал – 1. Максимальна кількість балів на всіх аудиторних заняттях дорівнює: 1 бал x 10 = 10 балів.

1 бал – активна присутність (аналітичне слухання й аналіз, вміння довести власну думку),

0,5 – письмова фіксація аналітичного слухання без усної аргументації,

0 – пасивна присутність.

2. Виступ - публічна промова:

Ваговий бал – 10. Максимальна кількість за всі виступи: 10 балів x 3 = 30 балів.

8-10 балів – красномовний виступ, риторично грамотний за усіма параметрами оцінювання, творчий доробок оратора, єдність етосу, пафосу, логосу;

6-7 балів – логічний виступ, інформаційно повний, продуманий;

4-5 – виступ за темою з частковими порушеннями параметрів красномовства;

2-3 – формальний виступ з намаганням викласти тему;

1 – присутність на промові з оцінюванням.

3. Модульний контроль.

Ваговий бал – 1.

Максимальна кількість балів за всі контрольні завдання дорівнює: 1 бал x 60 = 60 балів.

1 бал – правильна відповідь,

0 балів – неправильна відповідь.

Формою організації підсумкового контролю знань студентів є залік.

Таблиця 3

Поточний контроль (мах = 40 балів)											МК (мах = 60 балів)	Заг. кіль- кість балів	
Модуль 1 (поточне опитування)										Модуль 2 (навч. проекти)	Модуль 3		
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2							МКР (тестування) – 60 б.	100
Тема 1 - 1 б.	Тема 2 - 1 б.	Тема 3 - 1 б.	Тема 4 - 1 б.	Тема 5 - 1 б.	Тема 6 - 1 б.	Тема 7 - 1 б.	Тема 8 - 1 б.	Тема 9 - 1 б.	Тема 10 - 1 б.	С. р. – 10 б.	Тема 11 (ІНДЗ) - 20 б.		

Шкала оцінювання (національна та ECTS)

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	Відмінно
82 – 89	B	Добре
75 – 81	C	
67 – 74	D	Задовільно
60 – 66	E	
1 – 59	Fx	Незадовільно

КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Адресант (мовець, автор) – джерело, творець повідомлення; той, хто говорить, пише.

Адресат (отримувач, слухач, читач) – споживач усного, писемного чи друкованого повідомлення.

Академічне красномовство – рід професійної публічної мови, що спрямований на формування наукового світогляду і характеризується науковим викладом, глибокою аргументованістю, логічною культурою.

Анафора (від грец. *αναφορά* – винесення нагору, повторення) – стилістична фігура, яка утворюється повтором слів або словосполучень на початку суміжних мовних одиниць. Наприклад: *Тобі одній, намріяна царівно, Тобі одній дзвенять мої пісні, Тобі одній в моєму храмі дивно Пливають молитви і горять огні* (М. Рильський).

Анепіфора (грец. *ἀνεπιφορά*), або просаподосіс (грец. *προσαποδοσις* – буквально надлишок), або кільце – стилістична фігура, яка зв'язує повтором окремих слів чи словосполучень початок і кінець суміжних мовних одиниць (абзац, строфа) або й однієї одиниці (речення чи віршовий рядок). Наприклад: *Любіть Україну, як сонце, любіть, як вітер, і трави, і води...* (В. Сосюра).

Антитеза – протиставлення понять, схем, поглядів, подій. Антитеза реалізується застосуванням вислову, який включає в себе два слова або дві групи слів, явно пов'язаних між собою відношенням лексичної або контекстуальної протилежності. Наприклад: *життя коротке – мистецтво вічне; товар наш – гроші ваші; краще бути багатим і здоровим, ніж бідним і хворим.*

Аргумент (лат. *argumentum* – показувати, з'ясовувати) – вербально оформлене положення, за допомогою якого обґрунтовують тезу і яке має доказову силу для тих, кому адресоване.

Асиндетон (грец. *ἀσύνδετον* – незв'язане), або безсполучниковість, – це стилістична фігура, яка полягає у пропуску

сполучників, що зв'язують окремі слова й частини фраз. Наприклад: *Ліс, вогонь, кобзар, козаки, ціла картина десь ніби чарами зникла* (І. Нечуй-Левицький).

Аудиторія – це не пасивна маса людей, а колектив, який має свої переконання, позиції, погляди з приводу питання, що обговорюється. Вона є основним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

Аудіали – люди, у яких переважає звукове сприйняття світу.

Афоризм (грец. *aphorismos* – визначення, вислів) – коротке судження, яке в стислій, зручній для запам'ятовування формі подає глибоку думку. Напр.: *караюсь, мучусь.., але не каюсь!* (Т. Шевченко).

Вербальні (лат. *verbalis* – усний) **засоби** – слова, словосполучення, речення, тексти, за допомогою яких відбувається інформаційний обмін в комунікації.

Візуали – люди, у яких переважає візуальне сприйняття світу.

Гіпербола (грец. *υπερβολή* – перебільшення) – словесний зворот, в якому ознаки описуваного предмета подаються в надмірно перебільшеному вигляді з метою привернути до них особливу увагу читача. Наприклад: *Так ніхто не кохав. Через тисячі літ // Лиш приходить подібне кохання* (В. Сосюра).

Дебати (від франц. *debatre* – сперечатися) – це суперечки, які виникають при обговоренні доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях тощо. Мета дебатів – прояснення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу.

Дискусія (лат. *discussio*, від *discutio* – досліджую, розглядаю) – це публічна суперечка, мета якої полягає у з'ясуванні і порівнянні різних поглядів, у знаходженні правильного рішення спірного питання. Дискусію можна також кваліфікувати як своєрідний спосіб пізнання.

Диспут (від лат. *dispute* – досліджую, сперечаюсь) – це публічна суперечка, предметом якої є наукове або суспільно важливе питання. Організаційні форми диспуту можуть бути різноманітними: обговорення дисертації, публічний захист тез тощо. На відміну від дискусії диспут не тільки з'ясовує підстави, а й виявляє позиції сперечальників, причому останнє в диспуті часто стає головним.

Евфемізм (грец. *euphemismos*, від *eu* – добре і *phemi* – говорю) – троп, благозвучне слово або вислів, що вживається для непрямого, прихованого, зокрема пом'якшеного, ввічливого позначення певних предметів, явищ, дій замість прямої їх назви (вже існуючої при перейменуванні або логічно найбільш умотивованої при первинному найменуванні).

Експресивні стилі – різновиди мови, що мають певний колорит (урочистий, піднесений – високий стиль; нейтральний – середній стиль; іронічний, зневажливий – низький стиль), який твориться добром і поєднанням відповідних мовних засобів – лексичних, фразеологічних, словотвірних, морфологічних, синтаксичних.

Емпірична аргументація – це процес обґрунтування певного положення шляхом безпосереднього звертання до дійсності (експеримент, спостереження тощо).

Епітет (від грец. *ἐπίθετον* – додаток) – це слово, що вказує на одну з ознак того предмета, який називається, і має на меті конкретизувати уявлення про нього. Наприклад: *вечір стальовий* (М. Рильський), *з неба бризки злотозоряні* (Т. Осьмачка).

Епіфора (грец. *ἐπιφορά* – перенесення, повторення) – стилістична фігура, протилежна анафорі, яка утворюється повтором окремих слів або словосполучень на кінці суміжних мовних одиниць. Наприклад: *Будемо вічно в труді рости, З серця землі підіймать пласти, Чорного золота давні пласти* (Я. Шпорта).

Жанр (франц. *genre* – рід, вид, жанр, стиль, від лат. *genus* – рід, плем'я) – конкретна форма організації мовного матеріалу функціонального стилю, текстова реалізація моделей і структур, що склались і закріпились у мовних ситуаціях.

Звітна доповідь – це звіт офіційної особи про виконану роботу та її результати на уповноваженому зібранні.

Ідіостиль, або індивідуальний стиль – сукупність виражальних засобів мови окремого мовця, яка вирізняє його мову серед інших; сукупність саме текстових (мовленнєвих) характеристик окремої мовної особистості.

Імпровізація (франц. *improvisation*, від лат. *improvisus* – несподіваний, непередбачений) – виголошення промови чи певної її частини без видимої підготовки, без попередньої розробки тексту, спираючись на раніше набуті знання і навички контактування з аудиторією.

Інтонція (лат. *intonare* – голосно вимовляти) – сукупність звукових мовних засобів, завдяки яким передається смисловий, емоційно-експресивний і модальний характер висловлення, комунікативне значення та ситуативна зумовленість, стилістичне забарвлення тексту, індивідуальність виражальних прийомів мовця.

Каламбур – гра слів, яка ґрунтується на їх схожому звучанні, що поширює співставлення на значення слів з метою створення комічного ефекту. Наприклад: *Коло знайомих – це не завжди рятувальне коло; відвести душу на вокзал.*

Кінестатики – люди, які сприймають світ переважно через відчуття.

Критика аргументів – це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) аргументів, які застосовує пропонент для обґрунтування тези.

Критика тези – це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності (хибності або малого ступеня правдоподібності) тези, яку висуває пропонент. Розрізняють пряму та непряму критику тези.

Критика форми – це вид критики, який спрямований на обґрунтування безпідставності форми аргументації, яку застосовує пропонент.

Літота (грец. *λιτότης* – простота) – словесний зворот, в якому ознаки описуваного предмета подаються з надмірним їх применшуванням. Наприклад: *О принесіть як не надію, // То крихту рідної землі: // Я притулю до уст її // І так застигну, так зомлію* (О. Олесь). Літота виступає як троп, протилежний гіперболі.

Магічне число Дж. Міллера – обсяг оперативної пам'яті людини, що дорівнює 7 ± 2 одиницям, підрахований відомим американським психологом Дж. Міллером й обґрунтований у його універсальній психологічній теорії пам'яті (1956 р.). Зокрема встановлено, що людина здатна запам'ятовувати в середньому дев'ять двійкових чисел, вісім десяткових, сім літер абетки і п'ять односкладних слів. Магічне число Дж. Міллера отримало назву «гаманця Міллера» за подібністю пам'яті до гаманця, куди можна покласти лише сім монет.

Маніпулювання – це вид взаємодії між співрозмовниками, коли один із них свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його поводитися так, як йому вигідно.

Метафора (грец. *μεταφορά* – перенесення) – слово, значення якого переноситься на найменування іншого предмета, пов'язаного з предметом, на який звичайно вказує це слово, рисами подібності. Наприклад: *Рече та стогне Дніпр широкий* (Т. Шевченко).

Метонімія (грец. *μετωνυμία* – перейменування) – це слово, значення якого переноситься на найменування іншого предмета, пов'язаного з властивим для цього слова предметом за своєю природою. Наприклад, такий вислів, як *весь театр аплодував*, містить у собі метонімію, виражену словом *театр*. Це слово вжите тут не у прямому, а в переносному значенні, оскільки, кажучи так, ми маємо на увазі те, що аплодував не театр, а глядачі, які в ньому знаходилися. Наприклад: *Гомоніла Україна* (Т. Шевченко); *Борислав сміється* (І. Франко).

Мітингова промова – запальний виступ на політичну, актуальну для суспільства або якоїсь частини громадян тему дохідливою для мас мовою, з емоційно-експресивними оцінками.

Мовне маніпулювання – це маніпулювання, яке здійснюється шляхом свідомого і цілеспрямованого використання тих чи тих особливостей побудови і застосування мовних висловів.

Невербальні засоби – немовні знаки комунікативного коду (міміка, жести, постава, одяг, зачіска, парфуми, косметика тощо), які разом із мовними засобами служать для створення, передавання і сприйняття інформації.

Нейролінгвістичне програмування (НЛП) – міжгалузевий напрям дослідження оптимізації комунікативних процесів і комунікативного впливу, об'єктом якого є поведінкові механізми особистості, які на підставі певних когнітивних стратегій, моделей, умінь і навичок реалізують позитивні програми ефективного проведення дискурсу й керування ним. Головною сферою застосування НЛП вважають психотерапію, однак воно використовується і в інших сферах, як-от: рекламна справа, менеджмент, паблік-рілейшнз тощо.

Непряма аргументація – це аргументація, де істинність тези обґрунтовується шляхом встановлення хибності антитези.

Оксюморон – стилістичний засіб, який породжує нове поняття, поєднуючи очевидні протилежності. Взятий у цілому оксюморон характеризується тим, що зображальність відносин схожості, реалізованих у головній його частині, підсилюється завдяки відносинам контрастності, реалізованим у допоміжній частині. Наприклад: *усім відомі новини; вбога розкіш вбрання*.

Опонент – це той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент. Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у спорі. Але може виникнути й така ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в суперечці.

Оратор (*лат. orator, від oro – говорю*) – особа, яка виголошує промову чи інший ораторський твір; той, хто володіє мистецтвом публічного виступу.

Ораторська мова – систематизована сукупність мовних засобів граматичного, лексичного та фонетико-орфоепічного рівнів, дібраних відповідно до потреб стилю, підстилю, жанру і організованих у живий (промову) або писаний текст за законами риторики; різновид усної публічної мови.

Ораторське мистецтво – майстерність виголошення усних промов, що ґрунтується на засвоєнні основних положень риторики та особливих якостях мовця; те саме, що вітійство, елоквенція, красномовство.

Парламентський виступ – публічне намагання переконати аудиторію в доцільності певної ідеї, заходів, дій.

Перифраз – слова, усталені словосполучення (зрідка – речення), що є образно-переносними й описовими найменуваннями предметів, явищ, істот, осіб тощо.

Полеміка (*грецьк. polemicos – військова майстерність*) – це суперечка, де є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей, думок. У зв'язку з цим її можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок з якогось питання, як публічну суперечку з метою захисту, обстоювання свого погляду і спростування протилежного.

Полісиндетон (*грец. πολυσύνδετον, від πολύς – численний і σύνδετον – зв'язок*), або багатосполучниковість, – це стилістична фігура, яка полягає в накопиченні сполучників, що зв'язують окремі слова та частини фрази. Наприклад: *...й на личку змарнів, і волю стратив, і ходив засмучений та задуманий* (Ю. Федькович).

Порівняння (*лат. comparatio*) – словесний вираз, в якому уявлення про зображуваний предмет конкретизується шляхом зіставлення його з іншим предметом, таким, що містить у собі необхідні для конкретизації уявлення ознаки в більш

концентрованому вияві. Наприклад, в уривку з вірша В. Стуса: *У цьому полі, синьому, як льон, // де тільки ти – і ні душі навколо, // уздрів і скляк – блукало серед поля // сто тіней. В полі, синьому, як льон* – уявлення про синій колір поля конкретизується шляхом зіставлення його з льоном, в якому ознака синяви виявлена в концентрованішій формі.

Правила щодо аргументів – правила, що стосуються аргументів аргументації / критики. Існує п'ять основних правил щодо аргументів: (1) аргументи повинні бути сформульовані ясно і чітко, (2) аргументи повинні бути висловлюваннями, які повністю або частково обґрунтовані, (3) обґрунтування аргументів повинне проводитися незалежно від тези, (4) аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування тези, (5) аргументи повинні відповідати тезі, яка обґрунтовується.

Правила щодо тези – правила, що стосуються тези аргументації / критики. Існує два основних правила щодо тези: (1) теза повинна бути сформульована чітко і ясно; (2) теза повинна залишатися незмінною протягом усієї аргументації або критики.

Пропонент – це той, хто висуває, обстоює деяку тезу. Без пропонента не може бути ані спору, ані аргументативного процесу, оскільки спірні питання не виникають самі по собі, вони повинні бути кимсь сформульовані і поставлені на обговорення. Пропонент може висловлювати власну думку або представляти колективну позицію з того чи того питання.

Пряма аргументація – це аргументація, яка прямує від аргументів до тези. Теза безпосередньо обґрунтовується аргументами.

Риторичне запитання – це запитання, яке ставиться не з метою отримання відповіді, а з метою афористичного узагальнення загальновідомої або очевидної думки. Наприклад: *Хто винен? Куди йдеш?*

Риторичне звертання – це звертання, яке не має на меті дійсного контакту з особою, предметом або явищем, до якого

звертаються, і служить лише для того, щоб привернути до нього увагу читача й висловити ставлення мовця. Наприклад: *Україно моя! Чисті хвилі ланів, Променисті міста, голубинь легкокрила! Україно! Сьогодні звірів-ворогів Ти грудьми вогняними зустріла* (М. Рильський).

Риторичний оклик – це вислів, що має підкреслено-емоційний характер і вводиться переважно з метою затримати або посилити увагу на якомусь з аспектів зображуваного. Наприклад: *О, що за туга розум мій опала! Яка крізь серце потекла Каяла, Що за чуття на серце налягло!* (М. Зеров).

Синекдоха (грец. *συνεκδοχή*, від *σύν* – разом і *εκδοχή* – переймання) різновид метонімії, в якій відбувається перенесення значення з цілого на його окрему частку.

Софізм – це навмисна помилка в аргументації / критиці.

Соціально-побутове красномовство – рід публічної мови, що використовується в побуті і має виразно окреслений національний характер, обслуговує, зберігає й продовжує традиції і звичаї народу.

Соціально-політичне красномовство – рід професійної публічної мови, який характеризується оцінністю та обґрунтуванням, гостротою порушених питань.

Спічрайтер (англ. *speech* – промова, виступ; *write* – писати, створювати) – спеціаліст, який готує промови та редагує тексти виступів відомих людей.

Структура професійної публічної промови – закономірне, мотивоване змістом і задумом розміщення всіх частин виступу і доцільне їх співвідношення; система організування матеріалу.

Судове красномовство – рід професійної публічної мови, зверненої до суду та інших учасників судочинства і присутніх під час розгляду кримінальної, цивільної, адміністративної справи, що містить висновки щодо справи, яку розглядають.

Суперечка – це процес обміну протилежними думками. Будь-яка суперечка передбачає зіткнення думок або позицій. Кожна сторона активно обстоює свій погляд і намагається розкритикувати погляд супротивника. Отже, суперечка – це комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці.

Суперечка заради істини, або діалектична суперечка – це суперечка, в якій дуже старанно підбираються та аналізуються доводи тих, хто сперечається, ретельно оцінюються позиції та погляди протилежних сторін, тобто, по суті, ведеться спільне дослідження істини. Такий спір можливий лише між компетентними, освіченими в проблемі людьми, які зацікавлені в її вирішенні. Метою такої суперечки є передусім досягнення істини.

Суперечка заради переконання – це суперечка, в якій основне завдання, що стоїть перед сперечальниками, полягає в переконанні один одного в істинності або слушності певної тези. Одним з мотивів такого спору може бути переконання людини у мудрості співрозмовника. Якщо для цього застосовуються різноманітні хитрощі, то така суперечка називається софістичною.

Суперечка заради перемоги – це суперечка, в якій головне завдання, що стоїть перед сперечальниками, полягає у тому, щоб «взяти гору» над супротивником за будь-яку ціну, використовуючи будь-які методи. Така суперечка називається ще еристичною суперечкою. Характерною ознакою еристичної суперечки є те, що вона є суперечкою про цінності, про ствердження якихось власних оцінок і розкритикування протилежних. Тому метою такої суперечки завжди є перемога, а не досягнення істини.

Суперечка заради суперечки – це свого роду «мистецтво для мистецтва», своєрідний «спорт». Для людей, які ведуть подібний спір, все одно про що, з ким і з якою метою сперечатися. Головне для них – перебувати в стані сперечання.

Тавтологія (*грец. tauto – те саме і logos – слово, учення*) – неусвідомлений, мимовільний або, навпаки, навмисний повтор у

межах словосполучення, речення того самого чи одно- або різнокореневих слів із тотожним, аналогічним і подібним значенням.

Теза (*грец. thesis – положення, твердження*) – вербально оформлене основоположне твердження (чи сукупність тверджень), яке передбачає певне тлумачення фактів і додає дещо нове до існуючих знань; істинність тези необхідно доводити.

Текст (*лат. textum – тканина, сплетіння*) (у лінгвістичному розумінні) – писемний або усний мовленнєвий масив, що становить лінійну послідовність висловлень, об'єднаних смисловими і формально-граматичними зв'язками, спільною тематичною і сюжетною заданістю.

Теоретична аргументація – це процес обґрунтування певного положення за допомогою вже відомих положень (аргументів) шляхом побудови певних міркувань (доказів). У цьому випадку людина певним чином звертається до дійсності, але не безпосередньо, а опосередковано.

Троп – мовностилістичний зворот, що полягає у вживанні слова або вислову в непрямому, переносному значенні для досягнення відповідного виражально-зображального ефекту.

Усна форма мови (усна мова) – це мова, яка звучить і розрахована на слухове сприйняття.

Учасники суперечки – пропонент, опонент і аудиторія.

Фігури риторичні – незвична побудова фрази або її частини задля експресивності виразу. Ф. р. поділяють на синтаксичні (асиндетон, зевгма, полісиндетон, симплока, синтаксичний паралелізм, хіазм) та стилістичні (алюзія, анафора, антитеза, градація, епіфора, інверсія, іронія, каламбур, риторичне звертання тощо).

Цитата (*нім. zitat, від лат. cito – наводжу, проголошую*) – дослівно відтворений у тексті уривок з іншого твору, чиєсь висловлювання з вказівкою на автора.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ДО КУРСУ

Основна

1. Абрамович С. Д. Риторика : [навч. посіб.] / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – 240 с.
2. Колотілова Н. А. Риторика : [навч. посіб.] / Н. А. Колотілова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 232 с.
3. Мацько Л. І. Риторика : [навч. посіб.] / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища шк., 2003. – 311 с.
4. Миронова Т. В. Язык жестов. Как добиться успеха в жизни / Т. В. Миронова. – М. : ЗАО Центрполиграф, 2006. – 223 с.
5. Ньемантсвердрит Дж. В. Подготовка успешного устного выступления / Дж. В. Ньемантсвердрит // Протокол и этикет. – 2003. – №4. – С. 36–42.
6. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / О. Б. Олійник / М-во освіти і науки України. – К. : Кондор, 2010. – 182 с.
7. Пиз А. Язык телодвижений : Как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз. – Москва, 2006. – 272 с.
8. Сагач Г. М. Риторика : [навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закладів] / Г. М. Сагач. – К. : Видавничий дім «Ін Юре», 2000. – 568 с.
9. Спанатій Л. С. Риторика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів] / Л. С. Спанатій. – К. : Видавничий дім «Ін Юре», 2008. – 144 с.
10. Томан І. Мистецтво говорити : [перекл. з чес.] / І. Томан. – К. : Політвидав України, 1989. – 293 с.

Додаткова

1. Абрамович С. Д. Риторика загальна та судова : [навч. посіб.] / С. Д. Абрамович, В. В. Молдован, М. Ю. Чікарькова. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – 416 с.
2. Аннушкин В. И. Риторика. Вводный курс : [учебн. пособ.] / В. И. Аннушкин. – 20-е изд., испр. – М. : Флинта – Наука, 2007. – 296 с.
3. Бабич Н. Д. Основи риторики [Текст] : практикум / Н. Д. Бабич; Чернівецький держ. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці : Рута, 1999. – 100 с.
4. Бабич Н. Д. Магія слова для всього живого : Мовно-народознавчі наукові студії / Н. Д. Бабич. – Чернівці : Букрек, 2012. – 384 с.

5. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение : [учеб. пособ.] / О. А. Баева. – М. : Новое знание, 2003. – 368 с.
6. Баранов А. Н. Парламентские дебаты : традиции и новации : Современный политический язык / А. Н. Баранов, Е. Г. Казакевич. – М. : Знание, 1991. – 63 с.
7. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К. : Академвидав, 2004. – 344 с.
8. Бондаренко Г. Л. Національне соціально-побутове красномовство як особливий вид усного мовлення / Г. Л. Бондаренко. – Умань, 2006.
9. Борухович В. Ораторское искусство Древней Греции / В. Борухович // Ораторы Греции. – М., 1985. – С. 5–24.
10. Бредемайер К. Искусство словесной атаки [Текст] : практ. руководство / К. Бредемайер; пер. с нем. Е. Жевага. – 2-е изд., испр. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 189 с. – (Серия «Нестандартный подход»).
11. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах [Текст] / Д. Х. Вагапова. – М. : Цитадель, 1999. – 460 с.
12. Вандишев В. М. Риторика : экскурс в історію вчень і понять : [навч. посіб.] / Вандишев В. М. – К. : Кондор, 2003. – 264 с.
13. Василенко В. Академічна риторика [Текст] : навч. посіб. для студ. гуманіт. ф-в вищ. навч. закл. / В. Василенко, В. Герман ; Сум. держ. пед. ун-т ім. А. С. Макаренка, Сум. філ. Харк. нац. ун-ту внутр. справ. – Суми : Наталуха А. С., 2011. – 275 с.
14. Вискап М. Искусство убеждать : секреты успешной презентации / М. Вискап. – М. : Эксмо, 2006. – 224 с.
15. Голуб И. Б. Риторика [Текст] : учеб. пособ. / И. Б. Голуб. – М. : Эксмо, 2005. – 383 с. – (Образовательный стандарт XXI).
16. Гончарова О. М. Античне красномовство як дискурсивний феномен культури [Текст] : монографія / Гончарова Олена Миколаївна ; Київ. нац. ун-т культури і мистец. – К. : [НАКККіМ], 2011. – 272 с.
17. Далецкий Ч. Риторика : Заговори, и я скажу, кто ты : [учеб. пособ.] / Ч. Далецкий. – М. : Омега-Л, 2004. – 488 с.
18. Данилина В. В. Политическая риторика как научное направление / В. В. Данилина // Вестник МУ. – Серия 21. Управление. – 2005. – №2. – С. 88-106.
19. Дюмін О. З. Ділове спілкування. (Риторика та ораторське мистецтво) [Текст] : практ. посіб. / О. З. Дюмін, А. О. Ніколаєва ;

Міністерство освіти і науки України. Науково-методичний центр вищої освіти, Харківський держ. технічний ун-т радіоелектроніки. – Х. : Видавництво ХТУРЕ, 2001. – 146 с.

20. Зарецкая Е. Н. Риторика : теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – М. : Дело, 1998. – 678 с.

21. Ігнатюк М. М. Свічадо зореслова [Текст] : посіб.-хрестоматія зі сцен. мови для студ. вищ. навч. закл. культури і мистец. : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Ігнатюк М. М., Сулятицький М. І. – Т. : Навчальна книга – Богдан, 2011. – 531 с.

22. Кара-Мурза С. Манипулятивная семантика и риторика СМИ / С. Кара-Мурза // PR-менеджер. – 2008. – №1. – С. 8–13.

23. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – М., 1989.

24. Касаткин С. Ф. Обратная связь в устном выступлении / С. Ф. Касаткин. – М. : Мысль, 1984. – 116 с.

25. Кащей Н. А. Неориторика и современная политика / Н. А. Кащей // Философские науки. – 2004. – № 5. – С. 136–143.

26. Ключев Е. В. Риторика : Инвенция. Диспозиция. Элокуция [Текст] : учеб. пособ. для вузов / Е. В. Ключев. – М. : ПРИОР, 1999. – 271 с.

27. Ковалев Ю. В. Интонация публичной политической речи : прагматический аспект / Ю. В. Ковалев. – М. : Изд-во РУДН, 2006. – 202 с.

28. Козаржевский А. Ч. Античное ораторское искусство : [пособие к спецкурсу] / А. Ч. Козаржевский. – М., 1980.

29. Колотілова Н. А. Риторика : [навч. посіб.] / Н. А. Колотілова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 232 с.

30. Корніяка О. М. Мистецтво гречності : Чи вміємо ми себе поводити? / О. М. Корніяка. – К. : Либідь, 1995. – 96 с.

31. Кравець Л. В. Риторика від джерел до сучасності / Л. В. Кравець // Українська мова і література. – 2000. – № 5. – С. 42–46.

32. Кравець Л. В. Риторика як класична основа системи освіти європейських народів / Л. В. Кравець // Рідні джерела. – 2000. – № 4.

33. Куньч З. Риторичний словник / З. Куньч. – К. : Рідна шк., 1997. – 342 с.

34. Куньч З. Українська риторика : історія становлення і розвитку [Текст] : навч. посіб. / Зоряна Куньч ; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – 248 с.

35. Кушнер М. Умение выступать на публике для «чайников» [пер. с англ.] / М. Кушнер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 368 с.
36. Марк Фабий Квинтилиан. Правила ораторского искусства. Кн. 10 / Марк Фабий Квинтилиан // Русская риторика : хрестоматия. – М. : Просвещение, 1996. – 559 с.
37. Маркова Т. И. Риторика и этика деловой презентации [Текст] : учеб. пособие / Т. И. Маркова, В. А. Шенберг ; Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т. – СПб. : СПбГИЭУ, 2001. – 100 с.
38. Мацько Л. І. Риторика : [навч. посіб.] / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища шк., 2003. – 311 с.
39. Молдован В. В. Судова риторика / В. В. Молдован. – К., 1996. – 320 с.
40. Наумовець А. Г. Ви віч-на-віч з аудиторією : дещо про «технологію» наукових доповідей, популярних лекцій, дисертаційних промов і конкурсних проектів / А. Г. Наумовець. – К. : Наук. думка, 2003. – 56 с.
41. Ньемантсвердрит Дж. В. Подготовка успешного устного выступления / Дж. В. Ньемантсвердрит // Протокол и этикет. – 2003. – № 4. – С. 36–42.
42. Овчинникова А. П. Пять шагов к хорошей речи : Речевая коммуникация : техника речи [Текст] / А. П. Овчинникова. – О. : ОКФА, 1997. – 184 с.
43. Онуфрієнко Г. С. Риторика : [навч. посібник] / Г. С. Онуфрієнко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 592 с.
44. Павлюк Л. С. Риторика, ідеологія, персуазивна комунікація [Текст] / Л. С. Павлюк. – Л. : ПАІС, 2007. – 168 с.
45. Прокопович Ф. Про риторичне мистецтво // Прокопович Ф. Філософські твори. – К., 1979. – Т. 1. – С. 106–335.
46. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування : [навч. посіб.] / Я. Радевич-Винницький. – Львів : СПОЛОМ, 2001. – 224 с.
47. Рождественский Ю. В. Теория риторики / Ю. В. Рождественский. – М. : Добросвет, 1999. – 482 с.
48. Романова Н. Н. Двести приемов ораторской речи [Текст] : учебно-справочное пособие / Н. Н. Романова, А. В. Филиппов. – М. : МАКС Пресс, 2001. – 102 с.
49. Сагач Г. М. Словник термінів красномовства // Г. М. Сагач. Золотослів. – К., 1993. – С. 315–359.

50. Сербенська О. А. Культура усного мовлення. Практикум : [навч. посіб.] / О. А. Сербенська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 216 с.

51. Сопер П. Л. Основы искусства речи [Текст] / П. Л. Сопер ; пер. С. Д. Чижова ; ред. К. Д. Чижов, Л. М. Яхнич. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1995. – 446 с. – (Книга о науке убеждать).

52. Стернин И. А. Практическая риторика [Текст] : учеб. пособ. для студ. вузов / И. А. Стернин. – М. : Издательский центр «Академия», 2003. – 270 с.

53. Таранов П. С. Искусство риторики [Текст] : универсальное пособие для умения говорить красиво и убедительно : учеб. пособ. / П. С. Таранов. – Симф. : [б.и.], 2001. – 573 с. – (Библиотека третьего тысячелетия).

54. Тофтул М. Г. Мистецтво полеміки // Тофтул М. Г. Логіка : [посіб. для студ.]. – К., 1999. – С. 275–294.

55. Хазагеров Г. Г. Политическая риторика / Г. Г. Хазагеров. – М. : Никколо-Медиа, 2002.

56. Хилл Наполеон. Думай и богатей / Н. Хилл. – М. : ФАИР, 2008. – 272 с.

57. Хоменко І. В. Еристика : Мистецтво полеміки : [навч. посіб.] / І. В. Хоменко. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – 191 с.

58. Цицерон М. Три трактата об ораторском искусстве / М. Цицерон. – М., 1994.

59. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVI–XIX ст. / І. П. Чепіга // Укр. мова і л-ра в школі. – 1989. – № 10. – С. 64–68.

60. Чибісова Н. Г. Риторика : [навч. посіб.] / Н. Г. Чибісова, О. І. Тарасова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 228 с.

61. Щекин Т. В. Как читать людей по их внешнему облику / Т. В. Щекин. – К. : Україна, 1993. – 239 с.

Інтернет-ресурси

www.ritorika.igro.ru

www.orator.biz

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЙНОГО КУРСУ З «МИСТЕЦТВА ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ» В ТАБЛИЦЯХ ТА СХЕМАХ

Таблиця 1

ВИДИ КРАСНОМОВСТВА				
Академічне	Політичне	Судове	Церковне	Суспільно-побутове
Наукова доповідь, наукове повідомлення, лекція, реферат, виступ на семінарському занятті, бесіда.	Політичні промови (парламентська, мітингова, воєнна), доповідь, виступ, інформація, огляд, бесіда.	Прокурорська та адвокатська промови.	Проповідь, бесіда, напучення, коментування Біблії.	Ювілейна промова, привітальне слово, застільне слово, надгробне слово.

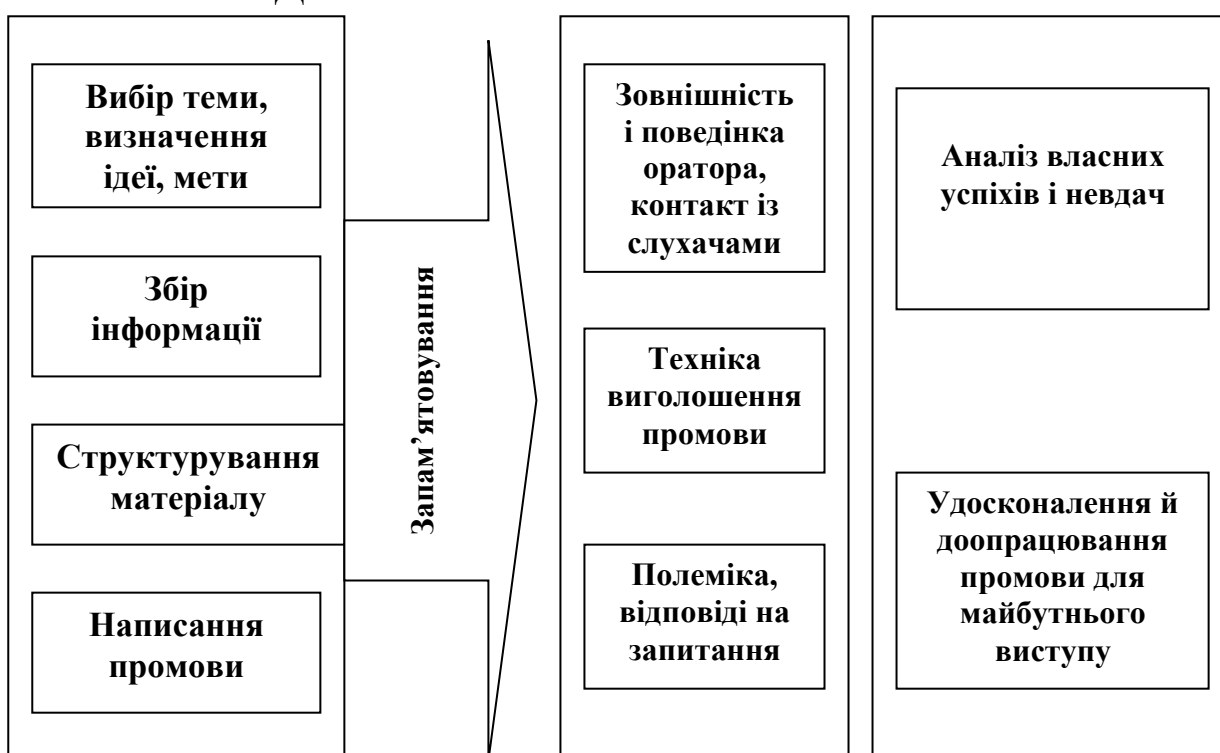
Таблиця 2

ЖАНРИ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ	
Доповідь	найпоширеніша форма публічного виступу, важливий елемент системи зв'язків із громадськістю, яка порушує проблеми, що потребують розв'язання.
Промова	заздалегідь підготовлений публічний виступ на певну актуальну тему, звернений до широкого загалу.
Виступ	публічне виголошення промови з одного чи декількох питань (на зборах, нарадах, ділових засіданнях, конференціях, сесіях, відкритих слуханнях тощо).
Повідомлення	невеликий публічний виступ із певної теми.

Таблиця 3

ТИПИ ПІДГОТОВКИ ДО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ		
Написання повного тексту промови: рекомендовано для відповідальних, офіційних ситуацій.	Запис головних положень (тез та аргументів): рекомендовано для використання досвідченим ораторам	Виголошення промови експромтом: найкращий експромт – це підготовлений експромт.

Схема 1

ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ Й ВИГОЛОШЕННЯ ПРОМОВИ

Таблиця 4

ДЖЕРЕЛА НАКОПИЧЕННЯ МАТЕРІАЛУ ДЛЯ ВИСТУПУ
➤ Особистий досвід.
➤ Спостереження та розмірковування.
➤ Бесіди та інтерв'ю.
➤ Читання (наукова література, документи, статистичні дані, ЗМІ та ін. – пам'ятаймо про посилання на джерело інформації).
➤ Інтернет (застереження щодо правдивості інформації).

Таблиця 5

«СЛОВА-ПЕРЕХІДНИКИ», ЯКІ ПОЄДНУЮТЬ БЛОКИ ПРОМОВИ	
Заперечувальні перехідні конструкції	вирази, що покликані послабити ті положення, які оратор хоче розкритикувати. Наприклад: <i>«але...»</i> ; <i>«однак...»</i> ; <i>«на жаль...»</i> ; <i>«здавалось, що...»</i> ; <i>«і все ж варто визнати, що...»</i> ; <i>«фактично ж...»</i> ; <i>«ніхто не очікував, що...»</i> ; <i>«цілком несподівано ми дізнаємось, що...»</i> тощо.
Підтверджувальні перехідні конструкції	вирази, покликані посилити ті положення, які оратор захищає. Наприклад: <i>«до речі...»</i> ; <i>«окрім того...»</i> ; <i>«на користь цього свідчить й те, що...»</i> ; <i>«варто додати також і те, що...»</i> ; <i>«це можна підтвердити й тим, що...»</i> ; <i>«відомо також, що...»</i> ; <i>«а це означає, що...»</i> тощо.
Нейтральні перехідні конструкції	вирази, які виконують суто технічну роль зв'язку. Це здебільшого вставні слова або речення. Наприклад: <i>«цікаво, що...»</i> ; <i>«виявляється, що...»</i> ; <i>«варто відзначити, що...»</i> ; <i>«варто підкреслити, що...»</i> ; <i>«не варто забувати, що...»</i> ; <i>«по-перше..., по-друге..., по-третє...»</i> ; <i>«а тепер дозвольте перейти до наступного питання»</i> тощо.

Таблиця 6

РІВНІ ВСТУПУ
➤ <i>Структурний</i> — повідомлення теми та мети виступу.
➤ <i>Змістовий</i> - актуальність та специфіка теми, значення її для цієї аудиторії, стислий виклад історії питання.
➤ <i>Психологічний</i> - створення атмосфери доброзичливості та зацікавлення.

СТРУКТУРА ПРОМОВИ
<p>➤ ВСТУП - 10%</p> <p>Прийоми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • привертання уваги аудиторії: <ul style="list-style-type: none"> - оратор підкреслює своє право говорити на певну тему; - оратор підкреслює важливість теми для аудиторії; - оратор підкреслює значимість самого предмета промови. • „початок здалеку” (використовується переважно в конфліктній аудиторії): <ul style="list-style-type: none"> - вказати на багатомірність істини; - використати „обхідний маневр”. • „несподіваний вступ” (використовується для зацікавленої аудиторії): <ul style="list-style-type: none"> - розпочати промову з сильної риторичної фігури (риторичне запитання). <p>Універсальні способи вступу: цитата; яскравий приклад; комплімент; апеляція до загальновідомого джерела інформації; проблемне запитання; виклад мети й завдань виступу; демонстрація певного предмета та ін.</p> <p>Табу: вибачення стосовно того, що ви не встигли підготуватись, що ви не заберете багато часу тощо.</p>
<p>➤ ОСНОВНА ЧАСТИНА - 85%</p> <p>Прийоми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • природний (історичний); • штучні: дедуктивний (теза → аргументи); індуктивний (аргументи → теза); компаративістський (аргументи-зіставлення → теза або теза → аргументи-зіставлення).
<p>➤ ЗАВЕРШЕННЯ - 5%</p> <p>Прийоми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • формулювання висновків; • розгляд перспектив; • апелювання (вплив на почуття аудиторії). <p>Універсальні способи завершення: цитата; жарт; короткий анекдот; ілюстрація; заклик до дії; подяка аудиторії (розгорнутий комплімент) та ін.</p> <p>Табу: „Це все!”; вибачення; додаткові дані після того, як сформульовано висновки; безнадійна перспектива.</p>

Таблиця 8

10 НАЙПОПУЛЯРНІШИХ СТРУКТУРНИХ МОДЕЛЕЙ ВИСТУПУ
<ol style="list-style-type: none">1. Проблема / вирішення.2. Хронологічна.3. Місце розташування.4. Широка метафора чи аналогія.5. Причина / наслідок.6. Ділення цитати.7. Ділення слів.8. Теорія / практика.9. Тематична мовленнєва структура.10. Нумерований список.

Таблиця 9

ПРИЙОМИ АКТИВІЗАЦІЇ УВАГИ СЛУХАЧІВ
<ul style="list-style-type: none">• Діалог (так - ні)• Дискусія• Звернення до окремих слухачів• Анонсовані теми• Акцентування (паузи, інтонація, гучність, вставні слова)• Несподіваний відхід від теми• Фізичне привернення уваги (через певний предмет)• Наближення до слухачів• Гумор

Таблиця 10

10 ВИДІВ ГУМОРУ, ЗАСТОСОВУВАНОВОГО В ПРОМОВАХ	
<ol style="list-style-type: none">1. Гумористичні історії.2. Аналогії.3. Цитати.4. Смішні малюнки та карикатури.5. Дефініції.6. Аббревіатури.	<ol style="list-style-type: none">7. Оголошення.8. Гумористичні закони.9. Вітальні листівки гумористичного змісту.10. Наліпки на авто, магнітики, написи на предметах тощо.

ПАМ'ЯТКА ОРАТОРОВІ ДЛЯ КОНТАКТУ З АУДИТОРІЄЮ

- ✓ Здатність постійно думати про слухачів й уміння відчутти себе на їх місці – одна з найважливіших передумов успіху промовця.
- ✓ Встановіть контакт зі слухачами на початку, інакше ви не зможете ані донести до них свої погляди, ані зацікавити їх своєю промовою.
- ✓ Протягом виступу стежте за реакцією слухачів.
- ✓ Ваш погляд повинен бути спрямований на слухачів. Водночас не уникайте поглядів, спрямованих на вас. Не дивіться в одну точку. Перш ніж почати виступ, обведіть поглядом аудиторію, ніби ви хочете упевнитись у тому, що вона готова до сприйняття ваших слів.
- ✓ Починайте говорити тільки після того, як настане тиша.
- ✓ Починайте промову з короткого звернення до аудиторії, після якого повинна пройти секундна (якщо необхідно більш довга) пауза.
- ✓ Стежте за чіткістю мови, не говоріть надто швидко і не говоріть монотонно.
- ✓ Тримайтеся під час виступу впевнено, демонструючи тверду переконаність у своїх словах.
- ✓ Епічна широчінь шкодить, зайві подробиці втомлюють.
- ✓ Надмірна стислість також має свої недоліки.
- ✓ Важливі думки треба висвітлювати детальніше, наводячи яскраві приклади, порівняння тощо.
- ✓ Зацікавленість слухачів ви викличите, якщо:
 - говоритимете про те, що стосується їх безпосередньо;
 - узгодите виклад матеріалу з рівнем знань слухачів;
 - поставите запитання, на яке самі ж і відповісте;
 - наведете факти, які захоплюють;
 - висунете якусь неймовірну гіпотезу.
- ✓ Пам'ятайте, що на слухачів впливає і середовище: грукіт, холод, спека, незручні крісла тощо.
- ✓ Не вступаєте під час виступу в дискусії, навіть якщо з місць лунають провокаційні репліки. Скажіть, що після виступу ви із задоволенням відповісте на будь-які запитання.
- ✓ Будьте тактовними: дякуйте за кожне зауваження, навіть якщо ви з ним не згодні. Закінчивши виступ, не забудьте подякувати присутнім за увагу.

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ АУДИТОРІЇ

ОПІР АУДИТОРІЇ	СПОСОБИ ПОДОЛАННЯ
<p>1. Зовнішні подразники (шум через ремонт в ін. приміщенні тощо)</p> <p>2. Люди розмовляють між собою, не слухаючи вас</p> <p>3. Люди підводяться і виходять із аудиторії</p> <p>4. Репліки непогодження з місця</p> <p>5. Провокаційні репліки з місця</p>	<p>А. Звернутися із запитанням: «Ви погоджуєтеся?» або «У вас є запитання?»</p> <p>Б. Не звертати уваги, поки це можливо, або ж прокоментувати ситуацію доброзичливо і запропонувати повернутися до теми</p> <p>В. Спробувати перевести спілкування в іронічну площину: «Ви знаєте, це мені нагадало...» і розповісти якусь історію, афоризм, анекдот (із попередньо підготовлених вами)</p> <p>Г. Сказати, що ви зрозуміли думку, але маєте інший погляд, а додаткові аргументи ви наведете пізніше</p> <p>Ґ. Не вступати в полеміку (навіть ввічливу!)</p> <p>Д. Постаратися перетворити в жарт: «Ну, тут немає чого додати. Ми говорили про...»</p> <p>Е. Використати прийом відкладеної відповіді: «Я зрозумів. Але ми зараз не можемо на цьому зупинитися. Трохи пізніше, якщо не заперечуєте»</p> <p>Є. Можна визнати: «Так, у цьому, що ви сказали, є проблема, але зараз ми її не вирішимо. Можливо, поговоримо окремо пізніше?»</p> <p>Ж. Попросити повторити голосніше й повільніше, ніби ви не розчули</p> <p>З. Попросити не заважати іншим (обов'язково доброзичливо!)</p>

ЗОВНІШНЯ КУЛЬТУРА ОРАТОРА

+	—
<p>✓ Стриманий діловий стиль одягу, який надає авторитетності і свідчить про компетентність промовця.</p> <p>✓ Костюм повинен створювати враження наявності смаку та бути стильним.</p> <p>✓ Під час вибору одягу варто враховувати особливості фігури людини (зріст, поставу, повноту), колір шкіри, очей, волосся, а також вік. Не обов'язково дотримуватися модних віянь, слід знайти свій індивідуальний стиль, який потім може варіюватися відповідно до змін моди.</p> <p>✓ Елегантність одягу також досягається шляхом поєднання кольорів (стилісти радять поєднувати їх не більше двох).</p> <p>✓ Традиційні забарвлення вбрання: темно-синє, сіре, бежеве, темно-коричневе, оливкове, кремове, кольору слонової кістки. Перевага надається синьому і сірому кольорам, їх темним відтінкам у холодну пору року та світлим, пастельним – у теплу (чорний колір вбрання доречний під час урочистих та жалобних заходів).</p> <p>✓ Найголовніше в жіночому образі – кольорова гама вбрання; сукня, взуття та аксесуари повинні природно доповнювати одне одного, а фасон одягу – відповідати особливостям фігури.</p> <p>✓ В офіційній обстановці піджак чоловіка повинен бути застібнутим. У застібнутому піджаку входять до кабінету на нараду, сидять у президії чи виступають перед людьми. Нижній гудзик піджака ніколи не застібають.</p>	<p>✓ Надто яскравий одяг негативно впливає на концентрацію уваги слухачів на тексті промови.</p> <p>✓ Жіночий одяг, що повністю відкриває руки (навіть за сильної спеки відкриті плечі повинні бути прикриті легким жакетом (довжина рукавів повинна бути до ліктя).</p> <p>✓ Глибоке декольте на блузах чи сукнях.</p> <p>✓ Надто вузьке і коротке жіноче вбрання (класична довжина - до середини коліна) та спідниці з глибокими розрізами спереду, ззаду чи збоку.</p> <p>✓ Утриматися від трикотажних виробів (для офіційного ділового костюма вони неприйнятні, у неофіційній обстановці – можливі, але речі повинні бути високої якості).</p> <p>✓ Не варто носити одяг із синтетичних тканин, які електризуються; з еластичних тканин з додатком лайкри; прозорих тканин, мережива, блискучого шовку, джинсової тканини;</p> <p>✓ Не рекомендується одяг із тканин у квіточки, інші малюнки, з використанням живописних полотен, друкованих текстів, портретів людей чи зображень тварин тощо.</p> <p>✓ Жінкам не варто зловживати брючними костюмами і брюками.</p> <p>✓ Не рекомендується жінкам використовувати масивні та яскраві прикраси, а також рюші, волани, бахрому, пір'я, банти; в оформленні костюма варто уникати численних накладних деталей, оскільки вони відволікають увагу слухачів.</p>

Формулу професійної зовнішності, іміджу можна визначити так: доглянута людина, яка поводить себе впевнено та гідно, одягнута відповідно до професійної ролі, яку вона виконує, а також відповідно до часу, місця й характеру події.

БАЗОВИЙ ТРАДИЦІЙНИЙ ГАРДЕРОБ ДІЛОВОЇ ЖІНКИ

- Чорний або сірий костюм (з 2-3 частин)
- Темно-синій костюм (з 2-3 частин)
- Жакети та спідниці, які можна комбінувати (2-3)
- Плаття (з 1-2 частин)
- Блузки білого, бежевого та пастельних кольорів (2-4)
- Золоті, срібні та високої якості штучні сережки, браслет, ланцюжок, заколка/брошка
- Годинник високої якості
- Шарф, який має кольори вашого костюма (бажано)
- Пара традиційного/класичного взуття чорного кольору
- Пара традиційного/класичного взуття темно-синього, бежевого кольорів
- Шкіряна сумка чорного, темно-синього або бежевого кольору
- Шкіряний пасок чорного, темно-синього кольору
- Шкіряний портфель чорного, коричневого кольору та кольору бургунді
- Пальто/плащ
- Парасолька

БАЗОВИЙ ТРАДИЦІЙНИЙ ГАРДЕРОБ ДІЛОВОГО ЧОЛОВІКА

- Темно-синій костюм (1)
- Костюм кольору вугілля (1)
- Костюм середньої інтенсивності синього кольору або сірий костюм
- Костюм у тонку смужку (або з іншим доречним легким візерунком)
- Білі бавовняні сорочки з довгими рукавами (6)
- Блакитна або в смужку сорочка (1)
- Годинник високої якості
- Шовкові однотонні, в смужку або з узором краватки (5-8)
- Чорні шкіряні паски (2)
- Шкіряний портфель
- Чорні шкіряні туфлі з зав'язками (1)
- Чорні шкіряні туфлі без зав'язок (1)
- Пальто/плащ
- Парасолька

(Рекомендації запропоновано за посібником Н. Л. Тимошенко «Корпоративна культура: Діловий етикет» (К., 2006).

ТРЕНУВАЛЬНІ ВПРАВИ З ТЕХНІКИ УСНОГО МОВЛЕННЯ

1. Повправляйтесь у швидкості вимовляння скоромовок, намагаючись весь час дбати про найбільшу виразність. Починати необхідно з повільного темпу, далі можна прискорювати темп і доводити до швидкого читання.

- Чом чорним чорнилом чорніє рядок?
- Чом грачиха, чом грачата почали чимдуж кричати?
Чиєсь чудне чучело очам надокучило!
- В чаплі чорні черевички. Чапля чапа до водички.
- Їхали крамарі, стали на горі та й забалакались про Прокопа, про Прокопиху і про маленькі Прокопенята.
- Галасливі гави й галки в гусенят взяли скакалки. Гусенята їм гелгочуть, що й вони скакати хочуть.
- Цей ковпак зроблений не по-ковпаківськи. Треба його перековпакувати, щоб він був перековпакований.
- Два стоноги, дві стоніжки захотіли грати в сніжки, тільки ж як ліпити сніжки – рук нема, одні лиш ніжки.
- Рила свиня тупорила, білорила, весь двір перерила, вирила піврила.
- Ніс Гриць пиріг через поріг, став на горіх – упав на поріг.
- Фірма ферму будувала. Фірмі фарби було мало.
- У чотирьох черепашок четверо черепашенят.
- Пік біля кіп картоплю Прокіп. Прийшов Прокіп, наляв окріп. Іде Гаврило – ще не зварилось, Прийшов Денис – наляв сім мис. Прийшов Тарас – з'їв все враз.
- Дзижчить над житом жвавий жук, бо жовтий він вдягнув кожух.
- Чапля в чоботях чвалає, у чаплят чобіт немає, а чапленя без чобіт мчить до чаплі на обід.
- Ти, малий, скажи малому: хай малий малому скаже, хай малий мале теля прив'яже.
- Пололи поле, поливали, на перепелів полювали.
- У бобра добра багато.
- Побіля Прокопа паляниці пекла.
- Улас у нас, Панас у вас.

2. Прочитайте скоромовки-спотиканки, запропоновані Грицьком Бойком. Уважно контролюйте виразність мовлення, зокрема вимову шиплячих і свистячих, та спробуйте збільшити темпоритм.

ТАЧКА ТА ЧОВЕН

Чубатий
Качур
Кряче
Качці:
– Ти чудо
Бачила
Чи ні?
До річки
Човен
Мчав
На тачці,
По річці –
Тачка
На човні!

ЧУЧЕЛО

Чом
Грачиха,
Чом
Грачата
Почали
Чимдуж
Кричати?
Чиєсь
Чудне
Чучело
Очам
Надокучило!

ВОРОНА-
КАРКАРОНА

– Де, вороно-
Каркароно,
Ти була?
Що, вороно-
Каркароно,
Принесла?
– Я проснулась,

Стрепенулась
І: «Кар-кар!» –
На воронячий
Зібралась
Я базар.
Рано-рано
Прилетіла
До струмка,
На городі
Проковтнула
Черв'яка.
Покружляла,
Покружляла
Я вгорі.
Горобців
Порозганяла
У дворі.
Стріла півня-
Розбишаку,
Пісняра –
І чкурнула,
Дременула
Із двора.

ПОВЕЗЛО

От мені
Повезло! –
їхав я
Мотоло...
Молото...
Томоло...
М-о-т-о-р-о-л-е-р-о-м
В село!

КОЛОССЯ

Вусате
Колосся
Росинок
Напилося.

Струмить

Роса
По вусах,
По вусах
Світло-русих.

ОЖИНА

Біжать
Стежини
Поміж
Ожини.
І вже
У Жені
Ожина
В жмені.

З СЕЛА В СЕЛО

Мала
З села
Вола
Вела.
В село
Віл
Малу
Вів.

ЗУБИ

У сестрички Люби
Випадають зуби.
І говорить Люба:
– Я тепер бежжуба!

ЯВДОШКА Й

ВОЛОШКИ
Над шляхом
Явдошка
Шукала
Волошки.
Явдошко,

Волошки
Шукати
Облиш:
Над шляхом
Ти знайдеш
Один лиш
Спориш!

ГОРІШИНА
В горішнику
Горішина
Горішками
Обвішана.
Оришка
Й Тимішко
Струшують
Горішки.

ЧЕРЕДА
Рано-
Вранці
В середу
Пригнав
Прокіп
Череду.
А корови
В череді:
Рябі,
Чорні
Та руді.

ЗОЯ І ЗІНА
Зоя
І Зіна
Знайшли
Лозини.
Лозина
До лозини —
І зроблені
Корзини.
Зоя
І Зіна
Взяли
Корзини,
Взялись

Завзято
Кизил
Збирати.

СМАЖЕННЯ
Смаженю
Смажив,
Смажив
Саша,—
Замість
Смажені
В Саші
Сажа!

ЛЕЛІ
Глянь:
В лелечій
У оселі
В білих
Льолях
Милі
Лелі.
Лелі,
Леленьки
Малі
У кубельці,
У теплі.

БІЛЧА
Білча
В дуплі
Горіх
Хова.
Прийшла
Пора
Горіхова.

БУСОЛ
В сінокосах,
В срібних
Росах
Заросився
Бусол
Босий.
Сонце

Блисне —
Бусол
Висхне.

ГОРЛИЧКА
В гарненької
Горлички
Туркотливе
Горлечко.
Горличка
Туркоче,
Горличка
Воркоче:
Туркотлива
Горличка
Прочищає
Горлечко!

ПОДЗЬОБАВ І
ПОСТРИБАВ
Дзьобнув
Хлібця
Горобець, —
Дзьоб
Обтер
Об
Стовбурець.
Барабольки
Подзьобав, —
По бруківці
Пострибав.

КУРЛИЧІ
Курличі
Курличуть,
Курличаток
Кличуть:
— Курли,
Курли,
Курличеньки,
До річеньки,
До річеньки!

ОСЛИСЬКО
Йти ослиську

Неблизько.
Підсковзнувся
Ослисько.
Підсковзнувся
Ослисько
І голосить:
– Ой, слизько!

ЛОШАТА
Йшли
Лошата
З вишняку, –
Шум
І шурхіт
В сушняку.
Лошата
Стриножені
Страшенно
Стривожені.

МУРИЙ З
МУРМУРКОЮ
Мурий
З Мурмуркою
Вечеряли
Куркою:
– Мур-мур-мури,
Гар-р-ні
Кур-р-ри!

МОРОЗ
Закував
Озерце,
Вліз
Злий
Мороз
У верболіз.
І забідкалась
Лоза вся:
– Звідки
Знов
Мороз
Узявся?

БРЕХАЧ
Брехач
Бреше,
Бреше
Не вперше...
Розбрехався
Брехач.
Брехач,
Як деркач:
Деркач
Дерчить,
І брехач
Не мовчить.

АБИ З РУК
Робив
Дишло,
Дишло
Не вийшло.
Робив
Днище –
Вийшло
Топорище.
Сяк-так, –
На косяк!
Стук-грюк, –
Аби з рук!
Вийшло: тят!
Вийшло: ляп!

КОСА КОСИТЬ
Коса
Косить –
Бруса
Просить.
Косар
Герасим
Погострив –
Клин скосив.

СКРЕКОЧЕ СОРОКА
Скрекоче
Сорока,
Строката,
Кароока.

Сорока
В ворони
Прохає
Оборони:
– Хто йде –
Не мине:
Сполохне
Мене!

МІШОК НА МІШКУ
Мішок
На мішку, –
Мішки
В порошок.
Порошок,
Як борошно, –
Від борошна
Порошно.

БОРЩИК
Борщик
У горщику,
Щавель
У борщику.
А до борщу—
Ще й
По лящу.

СУХАРИКИ
Чуки, чуки,
Чукарики!
Кортять
Насті
Сухарики.
Хрумкає
Настя
Сухарі
Хрумчасті.

ЩЕДРИЙ ДОЩИК
Щедрий
Дощик
Площу
Полоще.

3. Прочитайте виразно прислів'я та приказки. Пам'ятайте, що в коротких текстах закладені певні думки і почуття, тому вимовляти їх потрібно не тільки виразно, а й з відповідним ставленням: повчанням, співчуттям, гнівом, гумором тощо.

- Балакала-говорила сім мішків гречаного Гаврила.
 - Вола в'яжуть мотуззям, а людину – словом.
 - Голими руками не битися з ворогами.
 - Дай, Боже, нашому теляті вовка з'їсти.
 - Є в глечику молоко, та голова не влазить.
 - За двома зайцями не гонись, бо й одного не спіймаєш.
 - За погані речі треба бити в плечі.
 - Здобудеш освіту – побачиш більше світу.
 - І риби наловить, і ніг не замочить.
 - Їсть за вовка, а робить за комара.
 - Його мати моїй матері двоюрідна Параска.
 - Книга вчить, як на світі жить.
 - Краще догана мудрого, як похвала дурня.
 - Краще з розумним загубити, як з дурним знайти.
 - Мудрий не все каже, що знає, а дурень не все знає, що каже.
 - Око бачить далеко, а розум ще далі.
 - При добрій годині – брати й побратими, а при лихій годині – нема й родини.
 - Рідня серед дня, а як сонце сховається, то й не родичається.
 - Роботі як не сядеш на шию, то вона тобі сяде.
 - Скільки літ, як музика грала, а він ще й тепер скаче.
 - – Смачна каша! – А ти їв? – Ні! – А почім знаєш, що смачна?
- Чув, як говорили, що бачили, як їли!
- Торохтить Солоха, як діжка з горохом.
 - Умів сказати, умій і змовчати.
 - Учений шпак говорить всяк.
 - Хоч варила не варила, аби добре говорила.
 - Цап і вовк – один толк.
 - Шануй батька й неньку, буде тобі скрізь гладенько.
 - Швець без чобіт, а тесля без воріт.
 - Щебече, як соловейко, а кусає, як гадюка.
 - Як нема в голові, то на базарі не купиш.
 - Як робимо, так ходимо, як дбаємо, так маємо.

4. Перевірте дикційну та орфоепічну нормативність мовлення, прочитавши нісенітниці. Уважно стежте за правильністю вимови, спробуйте пришвидшити темп.

- Я тобі не говорю, що тобі говорю, я тобі лиш скажу, щоби ти мені сказав, що я тобі не договорила.

- Як був собі, та не мав собі, та пішов собі, та узяв собі та й витесав нетесаного тесана.

- Як накосили ми на масницю лободи та шириці, та збудували церкву, та повісили солом'яний дзвін, а повстяне серце. Як задзвонили на Різдво, а на Великдень чуть. Як стали йти до нас люди говіть – ні з ким не розминешся і нікого не видко.

- Курка скакала – тин поламала. Сусіди почули – попові сказали, а піп з печі – побив плечі, попада з груби – побила груди, дитина з колиски – побила стиски, а баран з-під лави дитину рогами: цить, дитино, не плач, спече мати калач, медом помаже, тобі покаже, а сама з'їсть!

- Добривечір, тітко, га? Чи нема kota-тумана, кицьки-шкідливі, пояси дітям дам, борщу забіленого під лавою, хоч покришкою накритого, гребінка гарна є? га?

- Запріг два пеньки, поїхав у ліс по бички. Надибав яблуню, як лобода ввишки. Скинув штани, вліз. Як стрепенув – посипались пліття та карасі, подекуди окунці. Зачали збирать – назбирали сім хур проса, всі сім повні, ще й гречаної вовни. Повезли в місто продавать сир та сметану. Продали голова в голову по три шаги папушу тютюну.

- Казав німий, що чув глухий, що бачив сліпий, як тікав кривий.

- То ж подарував мені дід вола. Як пішов я з тим волом орати, то наорав на причілку на три горшки кваші. Та вродили верби, та зацвіли раки, та поспіли в'юни. Як поліз я тих в'юнів трусити: трушу та трушу, трушу та трушу та натрусив папушу тютюну. Пов'язав я той тютюн і продав по три копійки голова в голову. Да купив я руно вовни, та докроїв заступом свиту, та приставив із пір'ям комір, так вийшли такі штани, що не підіймеш!

- Був дід Монька, тримався злегонька, мав постільці дротяні та й дряпався по стіні.

Навчально-методичне видання

Левчук Ірина Петрівна

МИСТЕЦТВО ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

РОБОЧА ПРОГРАМА ТА
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ СТУДЕНТІВ
НАПРЯМУ ПІДГОТОВКИ
«ФІЛОЛОГІЯ (УКРАЇНСЬКА МОВА ТА ЛІТЕРАТУРА)»

Авторська редакція