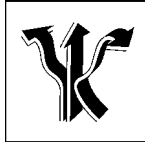


МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП



**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОСТІЙНОЇ
РОБОТИ СТУДЕНТІВ
з дисципліни
“ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО (РИТОРИКА)”
(для бакалаврів)**

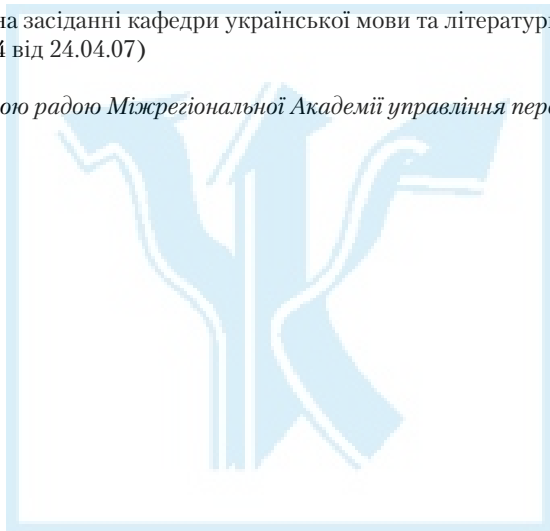
МАУП

Київ 2007

Підготовлено професором *Г.М. Сагач* і доцентом *Г.Л. Бондаренком*
кафедри української мови та літератури

Затверджено на засіданні кафедри української мови та літератури
(протокол № 4 від 24.04.07)

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом



Сагач Г. М., Бондаренко Г. Л. Методичні матеріали щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни “Ораторське мистецтво (риторика)” (для бакалаврів). — К.: МАУП, 2007. — 48 с.

Методичні матеріали містять пояснювальну записку, зміст дисципліни “Ораторське мистецтво (риторика)”, перелік самостійних робіт, питання для самоконтролю, тести, питання до заліку, список літератури, а також додатки.

© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП),
2007

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

В умовах сучасної трансформації Української держави, удосконалення її освітньої складової вирішального значення набуває питання духовного відродження суспільства та зміцнення моральності, розбудова правової держави, формування в Україні громадянського суспільства.

Системотворчим фактором у комплексі взаємозалежних, динамічно інваріантно скоординованих детермінант ефективної підготовки політиків — патріотів, свідомих громадян України — є риторична компетенція, публічна комунікативна культура, ораторські знання та уміння, комунікативні уміння, які створюють соціально-психологічну основу взаємодії, сприяють інтенсивному включенню особистості в лідерську діяльність, забезпечуючи її якісний результат на засадах християнської етики.

Риторика як наука і мистецтво ефективної усної переконуючої комунікації, безумовно, є фундаментом професіоналізму політиків, лідерів суспільства різних сфер діяльності. Курс акумулює найважливіші здобутки комплексу гуманітарних наук (теорія комунікації, лінгвістика, психологія, педагогіка, релігієзнавство, соціологія, філософія, логіка, еристика, літературознавство, естетика, етика тощо), які в діалектичній єдності зорієнтовані на формування і розвиток ефективної мисленнєвої, якісної мовленнєвої та дієвої публічної комунікативної культури, удосконалення й оптимізацію ефективного мовленнєвого спілкування — етичний риторичний вчинок на засадах Добра.

В основу змісту навчально-методичних матеріалів для самостійної роботи студентів із дисципліни “Ораторське мистецтво (риторика)” покладено фундаментальні принципи активізації людського фактора в умовах розбудови громадянського суспільства та правової держави України на засадах християнської етики.

У кінцевому результаті самостійного опрацювання означених завдань студент повинен

знати:

- основні питання історії риторики;
- основні категорії, розділи і закони риторики;
- основні прийоми удосконалення майстерності мовлення як засобу удосконалення умінь і навичок;
- особливості комунікативно-мовленнєвих ситуацій, характерних для професійної діяльності політиків;

- закономірності логіки мовлення;
- основні види ораторських промов;
- професійно значущі мовленнєві жанри;
- теорію техніки мовлення;
- сутність риторичного ідеалу;

уміти:

- екстраполювати основні закони риторики на практику професійного спілкування (політичного слова);
- на основі спостережень і аналізу бази даних створювати “портрет аудиторії”;
- аналізувати і вибирати професійно значимий мовленнєвий жанр, що відповідає конкретній ситуації та створювати максимально ефективну композицію промови;
- вести розгорнутий монолог, ефективну бесіду з політичної проблематики;
- вирішувати комунікативні й мовленнєві завдання в конкретній ситуації спілкування;
- логічно правильно, точно, етично й емоційно виражати думки у словах, відповідно до змісту, умов комунікації й адресата, прагнучи при цьому передати у промові індивідуальний стиль;
- володіти полемічним мистецтвом (диспут, полеміка, дискусія);
- системно аналізувати весь комунікативний процес (рефлексія);
- пізнати сутність мовленнєвого ідеалу як компоненту культури.

Мета дисципліни – сприяти у виробленні позитивного політичного іміджу в умовах інфляції довіри до влади, до політиків, до слова, коли риторику називають “вічно гнаним дитям демократії”. Без ораторського мистецтва, без риторичної компетенції на засадах Добра демократія наражається на численні випробування. Але і демократія – “кисень” ораторського мистецтва.

Навчально-методичні матеріали для самостійної роботи студентів допоможуть засвоєнню в повному обсязі навчальної програми, формуванню самостійності студентів як особистісної риси та важливої професійної якості (розвиткові умінь систематизувати набуті знання, планувати та контролювати власну діяльність).

Самостійна робота студентів з курсу “Ораторське мистецтво (риторика)” передбачає: підготовку індивідуальних навчально-дослідних завдань, розв’язання завдань для самостійної роботи, виконання тество-

вих завдань, підготовку, репетицію і виголошення промов, опрацювання списку рекомендованої літератури, роботу з Інтернет-ресурсами.

ЗМІСТ **дисципліни** **“ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО (РИТОРИКА)”**

Змістовий модуль I. Риторика як наука і мистецтво

Тема 1. Риторика і держава. Кратологія як система наук про владу. Мистецтво красномовства оратора-політика

Визначення риторики від давнини до сучасності. Професійна риторика. Місце риторики серед інших наук. Риторика і державне життя. Лідер суспільства як ритор і оратор. Предмет, завдання і структура курсу. Література до курсу. Категорії риторики.

Тема 2. Теоретичні та історичні основи мистецтва красномовства. Презентація авторської Школи риторики “Златоуст”

Основні етапи зародження й розвитку риторики. Риторика часів античності, Середньовіччя, Відродження і модерну. Неориторика Заходу. Розвиток риторики в Україні. Риторика і суспільство: роль живого слова у суспільному житті.

Змістовий модуль II. Оратор і аудиторія

Тема 3. Риторика як інтегративна наука публічної переконуючої комунікації

Своєрідність риторики. Системність риторики. Риторична формула. Сутність і зміст риторичних законів. Етапи риторичної діяльності. Структура діяльності оратора.

Тема 4. Риторична етика

Двоїсте ставлення до мовлення і риторики. Риторична етика від античності до сучасності. Маніпулятивна риторика. Етичні джерела народного золотослова. Красномовство слов'ян. Українська неориторика любові на духовно-моральних засадах християнської етики. Похвальне красномовство. Образ ритор та особистість мовця.

Змістовий модуль III. Архітектоніка промови

Тема 5. Інвенція – мистецтво задуму промови, пошук і знаходження конструктивних ідей

Логіко-мисленнева культура оратора-лідера суспільства. Типи підготовки до промови, переваги і недоліки кожного з них. Концептуальний закон. Процес і способи розробки концепції. Закон моделювання аудиторії. Прогнозування соціально-психологічних ознак. Стратегічний закон. Системна побудова оратором стратегії впливу на аудиторію. Тактичний закон. Психологічні аспекти впливу. Цільова установка оратора. Завдання та надзавдання.

Тема 6. Диспозиція (архітектоніка) промови

Архітектоніка промови: вступ, нарація (викладення), розробленя (аргументація), контраргументація, закінчення. Варіанти, схеми. Цілі промови. Вступ: види та функції. Викладення: моделі та методи. Аргументація: структура та види. Логічна культура оратора. Логічні помилки. Закінчення: типи його побудови. Активізація мисленневої, почуттєво-емоційної, комунікативної діяльності аудиторії.

Змістовий модуль IV. Ораторами стають!

Тема 7. Елокуція – мистецтво вербального оформлення промови. Культура мовлення в умовах білінгвізму. Гендер і мова (лінгвістична гендерологія)

Алхімія та магія живого слова. Поняття каріокінезу як магії слова. Мовленнєвий закон. Прямі і непрямі способи мовленнєвого впливу. Логіка і паралогіка. Риторика і психологія. Фігуративна практика. Фігури. Тропи. Теорії метафори. Комунікативні якості ораторського мовлення. Культура мовлення в умовах білінгвізму. Робота над готовим текстом. Репетиція промови. Телериторика, телеімідж. Моделі сучасної телерадіориторики. Феномен інтерактивного спілкування. Співвідношення виступу та імпровізації. Перспективи використання риторики Добра як арттерапії. Лінгвістична гендерологія.

Тема 8. Меморія та акція

Меморія: загальна характеристика. Акція, контакт, ораторський шок. Полемічна майстерність оратора. Закон ефективної комунікації. Невербальна комунікація. Системно-аналітичний закон. Самоаналіз. Планування і прогнозування ораторської діяльності.

Змістовий модуль V. Прикладна риторика

Тема 9. Професійне красномовство

Держава і спілкування (Платон). Форми держави. Цілі і завдання професійної риторики. Політичний і громадський діяч як оратор. Образ ратора-політика. Жанри красномовства. Культура мислення і мовлення оратора-професіонала, оратора-політика. Імідж оратора-професіонала та індивідуальний риторичний стиль. Харизма оратора.

Тема 10. Основи полемічного мистецтва

Сутність полеміки та різновиди. Мистецтво полеміки. Етика та етикет. Культура полеміки. Прийоми, методи: шляхи визначення полеміки. Заборонені прийоми. Живе слово в ефірі. Аудіо- і відеодискурс із риторичним коментарем.

ПЕРЕЛІК САМОСТІЙНИХ РОБІТ

1. Самостійна робота до змістового модуля I. Риторика як наука і мистецтво

Інструктаж

1. Ознайомтесь із текстом “Друга промова проти Філіппа” Демосфена. Зробіть риторичний аналіз промови за схемою:

Схема риторичного аналізу промови

1. Знаковість для нації, держави, культури, суспільства постаті промовця. Як на нього реагувало суспільство?
2. Соціально-політичні, суспільно-культурні, історико-національні елементи змісту: ідеологеми, міфологеми, події, факти, оцінки, контрасти, антитези.
3. Як оратор сформував тему, мету, представив предмет?
4. Яка композиція (вступ, основна, заключна частини) тексту і як вона спрямована на досягнення мети?
5. Монолог, діалог, полілог. Інтертекстуальність.
6. Логічність, послідовність і доцільність побудови промови.
7. Як сформульовано тези, наскільки вдало вибрано тип аргументації та види доказів?
8. Образна система тексту. Домінанти і ключові слова.
9. Характеристика засобів милозвучності: евфонічні чергування голосних і приголосних; вимовна легкість (повноголосся, подовження, спрощення).
10. Засоби активізації уваги слухачів.

ДРУГА ПРОМОВА ПРОТИ ФІЛІППА

Для розуміння промови, яку ми наводимо нижче, слід мати на увазі такі обставини: Філіпп намагався поширити свій вплив у Пелопоннесі. Підтримуючи мессенців, аркадян і аргосців, він вимагав їх незалежності від Спарти.

У 344 р. він надав цим пелопоннесцям допомогу грошми і військом. Афіни відрядили до них посольство, щоб викрити плани македонського царя. В цьому посольстві активну роль відіграв Демосфен. Зі свого боку, агенти Філіппа сіяли недовір'я до політики Афін.

Тоді, мессенці і аргосці відрядили сюди посольство, щоб з'ясувати справжні наміри цього полісу. В той же час сюди з'явилося і посольство від Філіппа. На Народних зборах було поставлене питання про відповіді послам. В обговоренні виступив і Демосфен із своєю "Другою промовою проти Філіппа". Доводячи, що інтриги Філіппа загрожують безпеці Аттики, в якій цар вбачав свого головного ворога, оратор застерігає своїх співвітчизників проти підступної тактики македонського володаря.

(1). Афіняни! Кожного разу, коли мова йде про дії Філіппа й порушення ним мирного договору, завжди я бачу одне й те саме: промови на захист наших інтересів здаються доречними й щирими, закиди проти Філіппа, як видно, обґрунтовані, але насправді нічого з необхідних заходів нітрохи не виконується, навіть настільки, щоб варто було слухати ці промови. (2). Мало того, наша політика докотилась до того, що чим переконливіше можна викрити Філіппа у порушенні договору і ворожих діях проти всієї Греції, тим важче стає знайти пораду, як бути далі. (3). У чому ж справа? А в тому, що загарбників треба зупиняти не словами, а ділами. Тим часом, насамперед ми самі, оратори, які промовляємо з трибуни, боячись викликати незадоволення з вашого боку, не даємо ділових порад і пропозицій, а тільки багато говоримо, як то обурливо поводить себе Філіпп і т. д. і т. д. З другого боку, і ви, що сидите тут, краще від Філіппа вмієте виголошувати справедливі промови і розуміти думки будь-якого оратора, зате ви зовсім не квапитеся, щоб перешкодити Філіппові у здійсненні його теперішніх задумів. (4). І ось унаслідок цього склалося становище, думаю, закономірне і, я б сказав,

навіть природне: хто чим наполегливіше займається, то в нього краще й виходить: у Філіппа — діла, а у вас... слова. Отже, якщо ви й тепер задовольнитесь тим, що ваші промови справедливіші, ніж його, то це найлегше, і до цього не треба докладати будь-яких зусиль.

(5). Якщо ж подумати над тим, як виправити нинішнє становище, щоб стан справ непомітно не гіршав надалі і щоб ми не опинились віч-на-віч з величезною силою, якій не зможемо протистояти, то треба покінчити з дотеперішнім способом обговорення справ, а також і ми — промовці, всі як один, і ви, слухачі, повинні поставити собі за мету знайти якнайкращі й найдійовіші засоби порятунку, а не найлегші і найприємніші.

(6). Отже, насамперед афіняни, мене дивує наївність тих людей, які бачать, якої сили набрався Філіпп і яку територію він підкорив своїй владі, а думають, що все це не становить серйозної небезпеки для нашої держави. Я хотів би просити всіх вас, щоб ви вислухали мої стислі міркування, які змушують мене чекати протилежного і вважати Філіппа нашим ворогом. Якщо визнаєте мене більш далекозорим, то ви мене послухаетесь, якщо ж — смільчаків, що повірили Філіппові, приєднаєтесь до них.

(7). Отож, афіняни, мої міркування такі: чим заволодів Філіпп насамперед після укладення договору? Пілами і всіма справами у Фокіді. Ну, а далі? Як він цим скористався? Він волів діяти на руку фіванцям, а не нашій державі. Чому так? А тому, треба припускати, що, розраховуючи на загарбання і на підкорення всіх своїй владі, а не на збереження миру, спокою й справедливості, (8) він ясно побачив, що нашу державу і нашу чесність не можна нічим спокусити і нічого такого зробити, що спонукало б вас заради вашої власної вигоди дати на поталу будь-кого з інших греків, але помітив, що ви зважаєте на моральний бік усього і жахаєтесь ганьби, зв'язаної з брудною справою, передбачаєте всі наслідки, через те при першій-ліпшій спробі з його боку зробити якусь підлоту, ви дасте відсіч його зазіханням, немовби у вас була з ним війна. (9). Він розраховував (як це і сталося), що фіванці за виявлені їм послуги залишать йому свободу дій у всьому іншому і не тільки не будуть йому пакостити й перешкоджати, але навіть самі підуть воювати разом з ним, якщо їм накаже. З цих же міркувань він піддобрюється месенцям і аргосцям. Це якраз і є великою похвалою для вас, афіняни. (10). Адже у зв'язку з вашою поведінкою ви маєте таку славу, що ви одні з усіх греків не зрадите ні за що в світі загальногрецької справи, не

проміняєте своєї відданості Греції на будь-яку вигоду і користь. І цілком зрозуміло, що він про вас виробив собі такий погляд, а протилежний про фіванців і аргосців, бо він узяв до уваги не тільки сучасність, але і наше минуле. (11). Дізнався він, очевидно, і чув про те, що ваші предки, хоч і мали змогу верховодити над усіма іншими греками при умові, якщо самі підкоряться персидському цареві, не тільки відхилили таку пропозицію, коли до них прибув як посол Александр, предок сьогоднішніх македонських царів, але навіть воліли покинути країну й перетерпіти будь-які злигодні, потім вони здійснили подвиги, які завжди всі греки хочуть прославляти, але ніхто досі не зумів належно про них розповісти, тому і я не буду про них говорити, а перейду до порядку денного, — це буде справедливо (подвиги їх занадто великі, щоб хтось міг їх належним чином описати словами), а предки фіванців і аргосців — одні прямо брали участь у поході персів проти нас, а другі не чинили їм опору. (12). Таким чином Філіпп знав, що одні й другі задовольняться особистою користю, а не будуть мати на увазі загальне добро усіх греків. Ну, ось він так і розраховував, що коли вам дасть перевагу, то вибере друзів на засадах законності; якщо ж зв'яжеться з тими, то в них знайде помічників для своєї загарбницької ненажерливості. Ось чому він більше цінує їх, ніж вас. Адже більше трієр, звичайно, ніж у нас, він у них не бачить. Справа не в тому, щоб він, знайшовши якусь сухопутну державу, відмовився з уваги на це від приморської країни і торгових портів, і не в тому, щоб він не пам'ятав промов і обіцянок, завдяки яким домігся укладення миру.

13. “Знаю все це, — скаже хтось, — але, клянусь Зевсом, не з загарбницьких мотивів і не з тих, які я йому закидаю, зробив це тоді Філіпп, а тому, що претензії фіванські були справедливіші, ніж наші”. Проте виправдовуватись цією обставиною він зараз не може. Справді, як людина, яка тепер вимагає від лакедемонян надання незалежності Мессенії, він може виправдати свої дії посиленнями на справедливість, після того як сам колись передав міста Орхомен і Коронею під владу фіванців.

(14). “Але ж ні, він, клянусь Зевсом, був змушений це зробити (це одне залишається на виправдання) і погодився на це всупереч власному переконанню, опинившись, з одного боку, між фесальською кіннотою і, з другого боку, між фіванськими гоплітами”. Прекрасно! Ось чому він, як кажуть, і думає поводитись з фіванцями обережно, а деякі люди, розгулюючи по місту, пускають у хід плітки, начебто

він збирається перетворити Елатею в фортецю. (15). Він думає і ще буде думати, як гадаю, а одночасно не бариться подавати мессенцям і аргосцям допомогу проти лакедемонян; він посилає їм наемників, відправляє гроші, і його самого чекають там з великим військом. То що ж: якщо він хоче знищити нинішніх ворогів Фів, тобто лакедемонян, так він буде рятувати фокейців, яких сам раніше погубив? (16). Хто в це може повірити? Навіть якщо припустимо, що Філіпп зробив це колись з необхідності і проти власної волі або тепер справді порвав стосунки з фіванцями, я особисто не уявляю собі, щоб він так вперто виступав проти їх ворогів. Його теперішня поведінка вказує на те, що він і тоді діяв з власної волі та й тепер, якщо тверезо дивитись на справу, все промовляє за те, що його діяльність цілком і повністю скерована проти нашої держави. (17). Таку політику веде він якоюсь мірою з необхідності. Справді, подумайте. Він хоче панувати, а противників цього він бачить тільки в одних вас. Беззаконня проти нас він допускається віддавна і сам це чудово розуміє. Захопивши колишні наші володіння, він забезпечує собі панування над усім іншим. Він усвідомлює, що, якби він випустив з рук Амфіполь і Потідею, то під ним горіла б земля на його батьківщині. (18). Таким чином він знає і те й друге: і те, що він має ворожі наміри супроти нас, і те, що ви це помічаєте. Але, оскільки він вважає вас за людей, не позбавлених глузду, то він насторожився, чекаючи, що ви при будь-якій нагоді завдасте йому удару, якщо він вас не випередить. (19). Ось чому він став обережним, причаївся, підбурює декого проти нашої держави — саме фіванців і деякі пелопоннеські міста, які ведуть таку саму політику, і він свідомий, що заради загарбницьких зазіхань вони будуть крізь пальці дивитись на все, що робиться довкола і при своїй обмеженості нездатні передбачити дальших наслідків. Але для людей, які мають хоч трохи глузду в голові, наочними прикладами можуть послужити ті випадки, про які я мав нагоду розповісти мессенцям і аргосцям, а можливо, краще буде викласти їх і вам.

(26). Погоджувались вони з моїми словами, вислухали промови багатьох інших послів у моїй присутності та й пізніше, вже без мене, але, як видно, вони не відмовляються ні від дружби з Філіппом, ні від його обіцянок. (27). У цьому немає нічого дивного, що мессенці і ще дехто з пелопоннесців будуть діяти всупереч здоровому глузду, хоч бачать, що для них інше краще, але ви — люди, які самі розбираєтесь у становищі і від нас, ораторів, чуєте про хитрощі та спроби оточити вас,

самі не отямитесь, як опинитесь у безвихідному становищі внаслідок бездіяльності і зволікання. Так безтурботність і задоволення сьогодні виявляються сильнішими, ніж користь, яку можна мати будь-коли в майбутньому.

(28). Отже, ви обміркуєте пізніше питання дальшого напрямку вашої політики, якщо будете розсудливі. Поки що я пропоную текст відповіді Філіппу. Звичайно, личило б, афіняни, запросити сюди тих, які прийшли до нас з обіцянками, під впливом яких ви склали умови миру. (29). Адже я сам ніколи в світі не взяв би участі в посольстві, ні ви, я впевнений, не припинили б воєнних дій, якби ви чекали такої подяки від Філіппа за укладення миру. Але тогочасні слова Філіппа далекі були від того, що тепер робиться. Слід було б, крім того, запросити сюди ще й інших. Кого ж? Саме тих промовців, які виступали проти мене, коли я вже після укладення миру, повернувшись відряджений вдруге з метою закріпити мирний договір присягою, помітив, що нашу державу морочать та й попереджав, застерігав, доводив, що ніяк не можна дати Філіппові на поталу Пілі і фокейців. (30). Тоді ці люди заявляли, що я п'ю тільки воду і тому, природно, став похмурий і лютий, а Філіпп, як тільки прийде сюди, здійснить усі наші бажання, зміцнить Феспії і Платеї, приборкає пиху фіванців, перекопає власними коштами Херсонес, а Евбею і Ороп віддасть вам за Амфіполь. Ви, очевидно, пам'ятаєте всі ці промови, виголошені з цієї трибуни, хоч ви забуваєте провини своїх кривдників. (31). Найбільша ганьба полягає в тому, що ви, ошукані надіями, поширили умови миру навіть на майбутні покоління. До такої міри ви дали себе ошукати. Навіщо я про це згадую тепер і чому вимагаю, щоб їх викликати? Клянусь богами, я скажу вам щиро всю правду і нічого не приховую. (32). Не для того, щоб, завівши суперечку, самому говорити з ними перед вами на рівних правах, не для того, щоб тим, які виступали проти мене з самого початку, дати знову нагоду одержати хабара від Філіппа, не для того, щоб займатися пустими балачками.

(33). Небезпека, як бачу, дедалі зростає; я хотів би помилитись, але боюся, що вона вже занадто близько. Прийде така хвилина, коли ви не зможете байдуже дивитись на події і не будете слухати про навислу небезпеку ні від мене, ні від когось іншого, але самі побачите і ясно зрозумієте, що так насправді стоїть справа. А тоді вас охопив гнів і лють. (34). Я боюсь тільки, щоб послі не змовчали в тих справах, за які одержали хабарі і щоб ви звернули свій гнів проти тих лю-

дей, які намагатимуться виправити справи, яким вони спричинили шкоду. Взагалі я помічаю, що люди часто спрямовують свою лютю не на винних, а на того, хто потрапляє їм під руку. (35). Тим-то поки небезпечно становище тільки складається і назриває, поки ми можемо обмінюватись думками, я хочу кожному з вас пригадати (хоч ви самі про це добре знаєте), хто намовив вас залишити без захисту Фокіду і Піли. Заволодівши ними, Філіпп став господарем дороги, яка веде до Аттики і Пелопоннесу, і через те примусив нас замислитись тепер не над темою справедливості, а над становищем в самій країні і над війною, яка загрожує Аттіці. Ця війна, звичайно, кожному принесе чимало горя, коли Філіпп з'явиться тут, але зародилась вона саме в той день — день підписання миру. (36).

Справді, якби вас тоді не ошукали, держава не була б у халепі. Адже Філіпп, зрозуміла річ, не міг би ні ввійти до Аттики на кораблях — раніше треба було б перемогти нас на морі — ні ввести військо через Піли і Фокіду, але йому довелося б або виконати умови миру і сидіти тихо, дотримуючись мирного договору, або опинитися перед загрозою війни так само важкої, як та, яка викликала в нього бажання миру. (37). Так ось тепер я досить сказав, щоб пригадати вам те, що було. Хай боги не допустять того, щоб ми все це відчули на власній шкурі. Нікому, навіть тим, хто заслужив би загибелі, я особисто не бажав би розплатитись карою, яка була б пов'язана з небезпекою і шкодою для всіх.

2. Опрацюйте рекомендовану літературу з риторики і дайте відповіді на запитання в тестах.

Тест 1

- 1. Хто із знаменитих ораторів Стародавньої Греції мав мовленнєві вади, але завдяки наполегливій праці досяг великого успіху?*
 - а) Аристотель;
 - б) Цицерон;
 - в) Демосфен.
- 2. Хто перший представив давнім грекам риторику як науку та мистецтво?*
 - а) Платон;
 - б) Аристотель;
 - в) Сократ.
- 3. Хто був майстром закличних промов?*
 - а) Ісократ;

- б) Тіртеї;
в) Тісії.
4. *Духовно-виховне і філософське вчення у Греції V–IV ст. до н. е., що базувалась на суб'єктивізмі і запереченні об'єктивної істини, — це:*
- а) еристика;
б) діалектика;
в) софістика.
5. *Збірник “загальних місць” — хрестоматію готових прикладів для вивчення, щоб вставляти їх у виголошувану промову, написав:*
- а) Корак(с);
б) Тісії;
в) Критій.
6. *Кому приписує антична традиція винайдення таких словесних фігур: антитези, рівночленності, співзвучності закінчень:*
- а) Горгію;
б) Протагору;
в) Продіку.
7. *Поняття “думка більшості” виникає у вченні і школі:*
- а) Тісія;
б) Горгія;
в) Ісократ.
8. *Хто встановив вид промови, який виходить із особливої попередньої домовленості — разом і незалежно шукати істину; критерієм успіху якої є не перемога одного із мовців, котра може бути власне корисною, а знаходження істини про природу предмета:*
- а) Сократ;
б) Платон;
в) Ісократ.
9. *Кому з античних ораторів належить розробка діалектичного методу “запитання — відповідь”, необхідного для встановлення об'єктивної істини?*
- а) Платону;
б) Сократу;
в) Ісократу.
10. *Основними передумовами розвитку ораторського мистецтва у Стародавній Греції були? (продовжіть речення).*
11. *Аристотель розрізняв аудиторію:*
- а) за віком, достатком, емоційним станом;

- б) за зосередженістю, однорідністю, підготовленістю;
в) за розміром, віком, професійною спрямованістю.
12. *Категорії риторики Аристотеля побудовані, виходячи з позиції:*
а) слухача;
б) оратора;
в) слухача і оратора.
13. *Корені насолоди красномовства, на думку Аристотеля:*
а) у чуттєвому задоволенні, які отримують слухачі від словесної гри оратора;
б) у задоволенні пізнавальних та інтелектуальних потреб слухачів.
14. *Хто з ораторів Стародавнього Риму виступав за практичну освіту на форумі, де оратор-початківець прислуховувався до промов сучасників, вчився сам і не переставав вчитися все життя?*
а) Цицерон;
б) Аристотель;
в) Квінтіліан.
15. *Для кого з ораторів Стародавнього Риму саме риторична школа має стояти у центрі всієї освітньої системи, а після її закінчення юнаки-учні повинні переходити зі школи на форум?*
а) Цицерона;
б) Квінтіліана;
в) Платона.
16. *Хто написав трактат “Ораторські настанови” у 12 книгах?*
а) Ісократ;
б) Платон;
в) Квінтіліан.

Тест 2

1. *У риторичці Київської Русі виокремлюють два основних види:*
а) філософський та історичний;
б) повчальний та урочистий;
в) панегіричний і монологічний;
г) академічний і політичний.
2. *Першим видатним християнським проповідником Київської Русі був:*
а) Іоанн Златоуст;
б) Іларіон;
в) Кирило Туровський;
г) Іван Вишенський.

3. *“Слово про Закон і Благодать” написав:*
 - а) Іларіон;
 - б) Кирило Туровський;
 - в) Г. Сковорода;
 - г) Лазар Баранович.
4. *“Слово в новий тиждень після Пасхи” написав:*
 - а) Інокентій Гізель;
 - б) Стефан Яворський;
 - в) Кирило Туровський;
 - г) Іван Вишенський.
5. *Автором полемічних послань був:*
 - а) Григорій Сковорода;
 - б) Володимир Мономах;
 - в) Анатолій Радивилівський;
 - г) Іван Вишенський.
6. *Викладачами риторики в Києво-Могилянській академії були:*
 - а) Стефан Яворський, Феофан Прокопович, Лазар Баранович;
 - б) Григорій Сковорода, Іван Вишенський, Дмитро Ростовський;
 - в) Володимир Мономах, Іларіон, Кирило Туровський.
7. *Підручник з риторики “Риторична рука” написав:*
 - а) Стефан Яворський;
 - б) Феофан Прокопович;
 - в) Антоній Радивилівський.
8. *Збірку проповідей “Ключ розуміння” з теоретичною частиною “Наука, або Спосіб складання проповідей” підготував:*
 - а) Стефан Яворський;
 - б) Лазар Баранович;
 - в) Іоанікій Галятовський;
 - г) Інокентій Гізель.
9. *Рукопис “Оратор могилянський” написав:*
 - а) Йосиф Кононович-Горбацький;
 - б) Феофан Прокопович;
 - в) Інокентій Гізель.

3. Питання для самоконтролю.

- Чому красномовство виникає, формується і набуває найвищого розвитку саме у Стародавній Греції?
- Чому саме софістика стає річчезем давньогрецького красномовства?

- Хто такі логографи? Назвіть найбільш відомих логографів та охарактеризуйте їх доробки.
- Які засоби впливу на слухача розробив Горгій?
- Які інновації ввів Ісократ у своїй риторичній школі?
- Чому Платон боровся проти софістики і риторики, як проти недостойних занять, і виводив їх представників як негативних персонажів своїх діалогів, не завжди зумівши спростувати їхню зброєю критики?
- Значення сократівського методу і діалогів Платона.
- Внесок Аристотеля в розробку наукових основ красномовства в трактаті “Риторика” і “Поетика”.
- Чи дійсно Аристотель створив своє логічне вчення для того, щоб дати чесним громадянам зброю проти софістів?
- Особливості римського красномовства.
- Внесок у розробку теорії та практики риторики трактатів і промов М. Т. Цицерона.
- У чому значення і який вплив на розвиток європейської риторики здійснив компендіум М. Ф. Квінтіліана?
- Чому риторика була основою освіти і найважливішим компонентом культури античного світу?
- Що означає латинський вираз “rhetor roholanum” і про який статус українського красномовства в європейському масштабі він свідчить?
- Що зробили для української риторики І. Галятовський, Ф. Прокопович? Назвіть основні положення їхніх риторичних теорій та твори, в яких ці положення було викладено.

3. Укладіть словник основних риторичних термінів з риторики до першого модуля.

2. Самостійна робота до змістового модуля II. Оратор і аудиторія

Інструктаж

1. Ознайомтесь із рекомендаціями Ф. Прокоповича про складання похвальних (епідейктичних) промов. На їх основі підготуйте власну промову на одну із запропонованих тем: 1) Промова з нагоди Дня народження; 2) Весільна промова; 3) Промова при врученні подарунків; 4) Промова-подяка; 5) Промова-привітання; 6) Промова-прощання; 7) Промова-похвала.

Рекомендації Ф. Прокоповича щодо складання епідейктичних промов

Похвала особам. Основні джерела винайдення думки в похвальних промовах на честь осіб, 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 предків, 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 певної нагоди. Промова з нагоди дня народження. При підготовці 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 тішиться з нагоди чийогось народження;
- додати мотив: що з цього народження повинна очікувати сім'я або держава (докази будуються на згодах 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 (*Радію, неначе б це був мій власний день народження, і бажаю, щоб він повторювався протягом якнайдовшого часу і щоб наступного року був ще щасливішим...*).

Весільна промова. При складанні весільної промови варто дотримуватися таких правил:

- вступ повинен бути дуже святковим і прокладати шлях до вираження особистої, приватної та публічної радості;
- далі наводиться система доказів: по-перше, Бог є засновником подружжя, як свідчить Святе Письмо (Буття, 2 [24], Матвія, 19 [6]); по-друге, людина від природи більш подружня, ніж суспільна істота (Аристотель); по-третє, з подружжя зароджується родова дружба; по-четверте, тільки за допомогою подружжя може зберігатися і розвиватися рід людський тощо;
- виклавши загальні положення, необхідно перейти до окремих питань;
- на закінченні треба повторити всі згадані мотиви, збудити почуття надії на добро, яке дасть це подружжя як батьківщині, так і сім'ї; побажати від себе усякого добра, плідності крові, взаємної любові, збільшення слави, доброзичливості долі, родючості поля, достатку засобів, щасливого завершення всяких справ тощо;
- варто врахувати, що все це можна охопити тільки в довгій промові, а в малій — можна висловити дещо зі сказаного або навіть все, але стисло і коротко.

Привітання гостей. Вітаючи гостей, оратор повинен врахувати такі поради і рекомендації:

- вступ має бути коротким, у ньому висловлюється громадська або приватна радість;
- висловлюється радість з приводу прибуття того, кого чекали з великим бажанням; вихваляється чутка, яка не обманула, а принесла правду і втішила дуже приємною звісткою; або говоримо, що велике хвилювання перешкоджає висловити ту радість, яку відчуваємо; в душі завжди йдемо за ним і, куди б він не від'їхав, супроводжуємо любов'ю, а душа більше там, де любить, ніж там, де одухотворює;
- стверджується наше прагнення, з яким ми очікували на його прихід і радість, яку ми відчуваємо у його присутності (враховуємо його заслуги, похвали, чесноти, власну любов до гостя (кого любимо, того завжди бажаємо мати за присутнього, і доводимо, чому любимо);

- оздобу і підсилення такої промови шукаємо в порівняннях і прикладах;
- закінчується привітання словами про те, що ми віддаємо і присвячуємо йому свої думки, серце, душу і т. п., а також побажанням довгого життя, доброго самопочуття, щастя тощо.

Промова при прощанні. У ситуації прощання можна чинити так:

- на початку промови коротко висловлюється свій біль з приводу розлуки з тим, з ким жив довго або мало (мовляв, що приємно було жити з другом або добродієм, дуже важко перенести розлуку; якщо було б дозволено і він міг би не від'їжджати, то нічого не могло б бути за це милішим; розставання з другом так на тебе вплинуло, що здається, ніби залишаєш половину самого себе і т. п.);
- замість підсилення варто сказати, що зустріч була приємною (зважаючи на приязнь, близькість), корисною (з огляду на науку, за допомогою якої маємо можливість з кожним днем ставати кращим), необхідною (бо отримано тверді поради у сумнівних справах) і т. п.;
- насамкінець рекомендується просити друга не забувати про тебе, висловлюється обіцянка, що і сам ніколи не забудеш цієї зустрічі, озвучуються сподівання на швидку зустріч із тим, з ким нині розлучаєшся з таким болем.

Свхаристична промова (складання подяк). Щоб риторично грамотно скласти подяку, необхідно:

- сказати про свою вдячність, підкресливши, що жодна промова не може зрівнятися з таким добродійством;
- скромно підкреслити, що не бачиш своїх заслуг щодо добродія;
- висловити сумнів, чи зумієш належними словами висловити вдячність;
- ти сам спершу хотів вислужитися перед добродієм, але тебе випередила його ласка;
- прикрасити свою промову необхідно крилатими висловами, дотепами, жартами;
- для аргументації вдячності необхідно обдумати, яку чесноту варто відзначити у такому добродійстві: у вибаченні — добродушність, у матеріальній допомозі — щедрість, у побудові храмів — великодушність і набожність, у наданні допомоги — готовність допомогти нещасним;
- розглядаючи добродійство, слід поширити його в описі обставин: хто, кому, що, коли дав, де, в яку пору дня, при якій кількості глядачів і як;

- у заключній частині рекомендується висловити подяку, заохотити і просити добродія, аби не змінив свого ставлення до тебе і надалі зігрівав своєю ласкою, а також пообіцяти свої послуги в майбутньому, щоб добродій не пошкодував за своє добродійство.

Промова при врученні подарунків. Коли вручають подарунок із нагоди весілля, ювілею, святкових днів тощо, то:

- про нього не треба згадувати ані словечком, а після закінчення вітальної промови вручити подарунок без слів;
- якщо все ж існує необхідність дещо сказати, то промову можна побудувати так:
- спочатку висловити свою любов, коротко згадати вчинені тобі добродійства тим, кому даруєш, і заявити, що подарунок такий незначний, що не дорівнює ні твоїй любові, ні його заслугам;
- опісля необхідно, ніби у виправдання, зазначити, що дарунок є виявом доброї волі, і ним ти хотів показати не щедрість, а виявити прихильність;
- наприкінці необхідно попросити, щоб подарунок прийняли і зацентували увагу не на його ціні, а на його значенні.

Похоронна промова. Суть промови — якомога красномовніше похвалити померлого, не залишаючи жодного слова для недоліків, які могли б знеславити його минуле життя. Алгоритм побудови промови такий:

- у вступі оплакується біль, висловлюється жаль, якого зазнала держава, церква з причини смерті такого мужа: загинув оплот Батьківщини, трибун публічних зборів, опора правди, притулок нещасних, приклад чеснот, стовп церкви і т. п.; стиль вступу має передавати величезний біль (повільність, переливання болю), можна використовувати величаві фігури (апострофи [звертаня до мертвого як до живого. — *Авт.*], вигуки), але без крику;
- в основній частині необхідно перейти до похвал мужа, його заслуг перед державою, варто підкреслити, що він заслужив на безсмертя; скласти хвалу життю мужа за окремими періодами, або за певними чеснотами.

Насамкінець варто знову згадати про біль, знайти втішні слова для близьких (наприклад, не слід впадати в розпач, бо досить славно жив цей муж, залишив їм велику честь, Бог покликав його для нагород тощо); у побажаннях необхідно молити Бога, щоб прийняв його у лоно свого милосердя, щоб послав Батьківщині, церкві побільше таких особистостей.

2. Укладіть словник основних риторичних термінів з риторики до модуля II.

3. Питання для самоконтролю.

- У чому сутність біблійної концепції слова? Чому слову відводиться така важлива роль?
- Які прийоми властиві біблійному ораторові?
- Що таке гомілетика, гомілія, гомілет?
- Різновиди проповіді.
- Охарактеризуйте основні гомілетичні властивості слова як гармонізуючі соціальні потенції риторики любові.
- Етичні джерела народного золотослова України.
- Основні етапи риторичної діяльності.
- Зміст риторичної формули.

3. Самостійна робота до змістового модуля III. Архітектоніка промови

Інструктаж

1. Підготуйте невелику (до 3 хв) промову з однієї і тієї самої теми для трьох різних аудиторій.

Композиційна побудова промови

Етап	Прийом
Вступ <i>Завдання:</i> <ul style="list-style-type: none">• викликати інтерес до теми• установити контакт• підготувати слухачів до сприйняття промови• пояснити актуальність Головна частина <ul style="list-style-type: none">• послідовне викладення думок• елементи: розповідь, опис, пояснення, міркування• докази та їх відповідність темі Висновки <ul style="list-style-type: none">• закінчити красивим прийомом• узагальнити висловлене• підкреслити значення висловленого• поставити нові завдання	<ul style="list-style-type: none">• звертання• викладення мети виступу• викладення парадоксальної ситуації• прийом співучасті• цитата, прислів'я, крилатий вислів• образні вставки ("оживлення")• апеляція до джерел• біографічний сюжет• моменти драматизації• поезія, жарт, влучне порівняння• просторова / часова екстраполяція• апеляція до почуттів• питання до аудиторії

2. Підготуйте і виголосіть невелику (до 3 хв) інформаційну промову (наприклад: звіт, повідомлення про результати роботи, політичний реферат, виступ на радіо, телебаченні).

Рекомендації

Мета інформаційної промови — не лише збудити допитливість, а й дати нове уявлення про предмет. Вона може бути розповіддю, описом, поясненням.

Інформаційна промова повинна:

- викликати допитливість;
- задовольняти запити слухачів;
- бути актуальною;
- вирізнятися послідовністю у викладенні матеріалу, чіткою аргументацією і доказовістю.

3. Підготуйте і виголосіть невелику (до 3 хв) переконуючу промову.

Рекомендації

Мета переконуючої промови — довести логічним доведенням або заперечити яке-небудь положення, твердження.

Предмет промови — запитання факту (що є правда, а що ні) або питання поведінки (що треба робити, а що ні) та ін.

Важливо:

- вибирати дійсно спірне питання;
- вибирати змістовну тему;
- вибирати питання, які можна вирішити.

4. Опрацюйте рекомендовану літературу з риторики і дайте відповіді на запитання в тестах.

Тест 1

1. *На першому етапі оратор вивчає такі соціально-демографічні ознаки аудиторії: (назвати)...*
2. *На першому етапі оратор займається:*
 - а) класифікацією соціально-демографічних ознак;
 - б) узагальненням соціально-демографічних ознак;
 - в) фіксацією та аналізом соціально-демографічних ознак.
3. *Другий етап дослідження аудиторії спрямований на вивчення:*
 - а) соціально-демографічних ознак;
 - б) індивідуально-особистісних ознак;
 - в) соціально-психологічних ознак.

4. *Другий етап вивчення аудиторії спрямований на дослідження:*
 - а) внутрішнього світу кожного із слухачів;
 - б) обсягу аудиторії;
 - в) поведінки кількох слухачів одночасно.
5. *До соціально-психологічних ознак відносять:*
 - а) національність, прагнення до відокремлення, відсутність власної культури;
 - б) стать, вік, національність, релігійність;
 - в) мотиви поведінки, потреби, ставлення до змісту промови і оратора, рівень розуміння.
6. *Морально-дисциплінарний мотив — це:*
 - а) фактор, зумовлений на цікавості, але не підкріплений волею;
 - б) примусовий фактор, не підкріплений бажанням;
 - в) фактор, зумовлений бажанням і волею.
7. *Емоційно-естетичний мотив — це:*
 - а) фактор, зумовлений бажанням і волею слухача;
 - в) фактор, заснований на цікавості, але не підкріплений волею;
 - в) примусовий фактор.
8. *Інтелектуально-пізнавальний мотив — це:*
 - а) фактор, зумовлений бажанням і підкріплений волею;
 - б) фактор, зумовлений на цікавості, але не підкріплений волею;
 - в) примусовий фактор, не підкріплений волею.
9. *Потреби визначають вибір слухача:*
 - а) навіщо це мені?
 - б) що це дає ораторові?
 - в) що це дає всій аудиторії?
10. *Усвідомлена потреба буває:*
 - а) відкрита, прихована, угодовська;
 - б) байдужа, конфліктна, загальна;
 - в) особистісна, професійна, громадська.
11. *Індивідуально-особистісні ознаки — це:*
 - а) вивчення поведінки кількох суб'єктів;
 - б) вивчення внутрішнього світу кожного із слухачів;
 - в) вивчення складу сім'ї і професійних інтересів всіх слухачів.
12. *Не розуміє іронії і підтексту, цінує сюжетність викладення і вміння оратора “малювати словом”, у мовленнєвому спілкуванні потребує похвали:*
 - а) молодіжна аудиторія;
 - б) дитяча аудиторія;
 - в) доросла аудиторія.

13. *Дуже цінує особисту, нехай навіть суб'єктивну думку ритора, все нове і оригінальне. Потребує постійно підтримувати нитку викладу, стежити за послабленням уваги:*
 - а) молодіжна аудиторія;
 - б) дитяча аудиторія;
 - в) доросла аудиторія.
14. *Варто говорити в повільному темпі, приділяти значну увагу прикладам, необхідно використовувати посилання на авторитети, на відомі історичні факти; у промові має неодноразово повторюватися головна думка; ритор відкрито керує переходом слухачів від одного положення до іншого, перекидаючи між ними міцні містки:*
 - а) у добре підготовленій аудиторії;
 - б) недостатньо підготовленій аудиторії.
15. *Можливий безпосередній діалог:*
 - а) у малій аудиторії;
 - б) середній аудиторії;
 - в) великій аудиторії.
16. *У великих аудиторіях можливе:*
 - а) діалогічне мовлення;
 - б) складна аргументація;
 - в) у простій образній формі повідомлення того, що слухачам добре відоме і стосовно чого вони готові висловити спільну думку схвальними або несхвальними вигуками (скандуванням).

Тест 2

1. *Вступ промови – це:*
 - а) частина промови, в якій коротко викладаються певні зауваження щодо змісту і мети промови;
 - б) частина промови, в якій оратор веде слухачів до розуміння основної ідеї промови;
 - в) частина промови, в якій оратор подає фактичний матеріал.
2. *Головна мета вступу:*
 - а) висловити радість;
 - б) відрекомендуватись;
 - в) привернути увагу слухачів до себе і предмета промови.
3. *У вступі:*
 - а) встановлюється довіра між оратором і аудиторією;
 - б) застосовуються різноманітні докази правильності положень;
 - в) детально розповідається про події, зустрічі.

4. *Основне призначення зачину — це:*
 - а) швидко встановлення контакту зі слухачами;
 - б) показ як певна проблема, подія, факт, явище виглядатиме у перспективі;
 - в) підбиття підсумків і остаточне формулювання висновків.
5. *Конкретна цільова установка — це:*
 - а) чіткий показ слухачам, що оратор збирається говорити;
 - б) визначення, з якою метою оратор виголошує промову, яку реакцію він хоче викликати у слухачів;
 - в) визначення ораторських чеснот, на які необхідно буде промовцеві звернути увагу (виявляти).
6. *З точки зору категорії пафосу вступ має бути:*
 - а) дуже енергійним;
 - б) помірно емоційним;
 - в) неемоційним.
7. *Стиль вступу інформаційної промови має бути:*
 - а) простим;
 - б) високим;
 - в) низьким.
8. *У вступі свої ораторські чесноти промовець:*
 - а) не виявляє;
 - б) виявляє;
 - в) говорить про них.
9. *У вступі оратор повинен:*
 - а) закликати до дії;
 - б) зіставити події, явища, факти;
 - в) цікаву інформацію пов'язати з основним положенням теми.
10. *Назвіть, якими етикетними формулами може розпочинатися вступ...*
11. *Назвіть 10 видів зачинів...*
12. *Сформулюйте конкретну цільову установку до будь-якої промови просто і з опрацюванням (опосередковано)...*
13. *За встановлення чіткого членування промови і забезпечення внутрішнього зв'язку між її частинами відповідає розділ риторики, що має назву:*
 - а) інвенція;
 - б) диспозиція;
 - в) елокуція.

14. *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 називається:*
- а) вступом;
 - б) головною частиною;
 - в) заключною частиною.
15. *Основними елементами головної частини є:*
- а) виклад і аргументація;
 - б) виклад від очевидця, роздуми;
 - в) інтонація, засоби виразності.
16. *Виклад будується у формі:*
- а) диспуту, дискусії, дебатів, полеміки;
 - б) дотепу, гумору, іронії, порівняння;
 - в) розповіді, опису, міркуванні, пояснення.
17. *Тлумачення викладених фактів, розкриття їх змісту або вираження ставлення до них промовця – це:*
- а) пояснення;
 - б) розповідь;
 - в) міркування.
18. *Словесне зображення предмета думки з погляду його будови або розміщення – це:*
- а) пояснення;
 - б) опис;
 - в) розповідь.
19. *Роздумування вголос, не приховуючи від аудиторії своїх сумнівів, суперечностей, пропозиція разом шукати шлях до істини – це:*
- а) пояснення;
 - б) розповідь;
 - в) міркування.
20. *Коли попередні події є причиною подальших, а наступні – наслідком попередніх – це оратор будує свою промову:*
- а) за природною моделлю;
 - б) штучною моделлю;
 - в) комбінованою моделлю.
21. *Різне комбінування, перестановка частин викладу – це промова, побудована:*
- а) за природною моделлю;
 - б) штучною моделлю;
 - в) комбінованою моделлю.

22. *Послідовне розгортання повідомлення від загального до часткового — це:*
- а) індуктивний метод подання матеріалу;
 - б) дедуктивний метод подання матеріалу;
 - в) концентричний метод подання матеріалу.
23. *Розгортання повідомлення, що базується на зіставленні подій, явищ, фактів — це:*
- а) дедуктивний метод подання матеріалу;
 - б) стадійний метод подання матеріалу;
 - в) аналогічний метод подання матеріалу.
24. *Стадія у стадійному методі подання інформації — це:*
- а) етап, частина міркування;
 - б) факт, подія;
 - в) аргументи, висновки.
25. *Закінчення промови якимось красивим прийомом: поезією, жартом, несподіваним, але влучним порівнянням — це:*
- а) доцільний фінал;
 - б) елегантний фінал;
 - в) типологічний фінал.
26. *Визначіть тип заключної частини: “Завершуючи опис психологічного захисту від некоректних прийомів ведення дискусії, викладемо загальні правила: 1. Коли ведете дискусію, переконуючи, аргументуючи, не уподібнюйтесь глухареві, пильнуйте! 2... 3...”*
- а) апелювальний;
 - б) типологічний;
 - в) підсумковий.
27. *Визначіть тип заключної частини: “Насамкінець хочу звернутися безпосередньо до вас, дорогих наших студентів. Молоді властиво замислюватися над вибором шляху — вибирайте обачно. Молодість свою можна змарнувати, але можна наповнити її найдоцільнішим змістом, тобто сумлінною, добросовісною працею для народу, синами й дочками якого ви є, народу, чийм ідеалом у майбутті постає вселюдське, справді гуманістичне братерство...”*
- а) типологічний з фоном;
 - б) типологічний з перспективою;
 - в) апелювальний.

28. *Визначіть, який тип заключної частини відображає схема: “Вчора – сьогодні – завтра”:*
- а) підсумковий;
 - б) типологічний;
 - в) апелювальний.
29. *Для поглибленого уявлення про предмет, що надає слухачам можливість ще раз зрозуміти тему, використовують:*
- а) підсумкове закінчення;
 - б) апелювальне закінчення;
 - в) типологічне закінчення.

5. Питання для самоконтролю.

- Розкрийте змістовий аналіз поняття “аудиторія”, “слухачі”.
- Охарактеризуйте типи аудиторії.
- Розкрийте сутність соціально-демографічних ознак аудиторії, соціально-психологічних ознак аудиторії, індивідуально-особистісних ознак аудиторії.
- Чому риторика рекомендує в межах *теми* виділяти *підтеми* і *мікротеми*?
- Яким вимогам повинна відповідати назва промови?
- Чому, розробляючи тему промови, оратор повинен виявити, що становить основні, групові, злободенні і конкретні інтереси аудиторії?
- Чому зібраний матеріал повинен пройти процедуру систематизації в мовленнєве ціле, а саме фази: орієнтації, вибору і занурення.
- Дайте характеристику трьом основним функціям вступу.
- Назвіть види зачинів.
- Які загальні риторичні рекомендації щодо складання вступу дає диспозиція?
- Навіщо ораторові визначати загальну і конкретну цільові установки промови?
- Розкрийте зміст поняття “головна частина”.
- Назвіть та охарактеризуйте основні форми викладення матеріалу в основній частині.
- У чому переваги і недоліки природної моделі викладення матеріалу?
- У чому головна особливість штучної моделі викладення матеріалу?

- Якими методами послуговується штучна модель викладення матеріалу? Охарактеризуйте їх.
- Основна мета заключної частини промови.
- Що означає закінчити промову елегантним фіналом?
- Що означає закінчити промову доцільним фіналом? Типи доцільних фіналів.

4. Самостійна робота до змістового модуля IV. Ораторами стають!

Інструктаж

- 1. Підготуйте і виголосіть на заліковому занятті коротку (до 3 хв) промову (друкований варіант є обов'язковим!) із запропонованої тематики або на довільну тему.**

Тематика промов

- Слово животворяще, або про духовну природу слова.
- Тисячолітній духовний молитвослів України.
- Сакральна риторика, Святе Письмо про Слово.
- Сила й краса красномовства.
- Крилаті вислови про Слово: афористичний золотослів.
- Екологія духу і екологія живого слова.
- Риторика і державне життя.
- “Риторична формула” як сукупність семи законів організації та управління мисленнево-мовленнєвою діяльністю.
- Риторика в системі професійної підготовки студентів, майбутніх лідерів України.
- Ораторське мистецтво в Стародавній Греції.
- Сократ як майстер академічних бесід-діалогів.
- Ораторське мистецтво Стародавнього Риму.
- Видатний український любомудр Григорій Сковорода — майстер красного слова.
- Народний золотослів.
- Інститут живого слова: історія, традиції.
- Іоанн Златоуст — вершина красномовства.
- Сила й краса красномовства.
- Про якості політика-оратора.
- Риторика і поезія.

- Мислителі стародавнього і сучасного світу про ораторське мистецтво.
- Іоанникій Галятовський — видатний оратор і богослов.
- Василь Зеньковський — видатний філософ-оратор.
- Оратор і аудиторія: контакт, вплив, взаємодія.
- Техніка мовлення оратора.
- Культура мови: зміст і компоненти поняття.
- Мистецтво переконувати.
- Мистецтво говорити перед широким загалом: головні секрети успіху.
- Дебати: традиції та риторичні навички.
- Критерії оцінювання культури мовлення оратора.
- Логічні аспекти культури риторичної комунікації.
- Імідж оратора крізь призму риторики.
- Ораторське мистецтво в житті сучасної людини.
- Комунікативна культура оратора.
- Сучасні українські оратори.
- Риторична етика — традиції та сучасність.
- Психолого-педагогічні особливості риторичної комунікації.
- Класична риторика та неориторика.
- Розвиток ораторського мистецтва в Україні.
- Формування духовно-моральної культури особистості засобами живого слова.
- Маніпуляції у спілкуванні, їх нейтралізація.
- Поетами народжуються, ораторами стають.
- Риторична криза в Україні: причини і наслідки.
- Українська школа риторики: принципи і засади.
- Мистецтво долання ораторського шоку.
- Харизма оратора — лідера суспільства.
- Алхімія (магія) слова животноворящего.
- Генетичні якості ідеального оратора.
- Аудиторія: секрети публічної комунікації.
- Рекламна риторика і екологія Слова.
- Мистецтво полемічного спілкування.
- Етика й етикет виступу оратора-політика у нестандартній ситуації.
- Риторична специфіка жанрів засобів масової комунікації.
- Дебати: традиції та сучасність.

Короткі рекомендації щодо підготовки і виголошення промови

1. Промова, яка виголошується публічно, повинна бути підготовлена і попередньо продумана.
2. Тільки дуже досвідчений оратор може дозволити собі імпровізовану публічну промову, котра насправді підготовлена досвідом численних виступів.
3. Якщо ви обмежені регламентом, скоротіть зміст вашої промови: краще сказати мало, ніж сказати погано.
4. У кожній промові має бути початок, середина і кінець; при цьому кінець промови — найважливіший, тому завжди пам'ятайте про кінець вашої промови.
5. Складіть план промови. У плані відображаються основні пункти промови, інформація, яка потребує точності: дати, статистичні дані, цитати (які повинні бути короткими і з вихідними даними джерел), складні або малознайомі слова і терміни.
6. План промови розміщується на одному звороті аркуша паперу; його не варто писати на кількох аркушах.
7. Оратор, який виступає перед публічною аудиторією, повинен бути фізично зібраним, бадьорим, оптимістичним, спокійним, упевненим у собі; він повинен мати охайний і привабливий вигляд. Тому перед публічним виступом потурбуйтеся про свій духовний і фізичний стан.
8. Багато, у тому числі і досвідчених, ораторів, хвилюються перед публічним виступом. Це природно і корисно: якщо оратор не хвилюється перед виступом, то він не зацікавлений у своєму виступі і байдужий до аудиторії.
9. Надмірне хвилювання шкідливе. Щоб позбутися його, намагайтесь безпосередньо перед виступом відволіктися від його змісту, подумайте про щось приємне. Якщо це не допомагає і вас не бачать, зігніть руки в ліктях, підніміть їх до висоти плечей, напружте біцепси, зробіть кілька сильних рухів ліктями назад. У протилежному разі зробіть кілька сильних рухів пальцями ніг.
10. Не пийте воду безпосередньо перед виступом і під час виступу — вода дає непотрібне навантаження на серце і збиває голос. Не говоріть безпосередньо перед виступом.
11. Коли настане час виступати, зберіться внутрішньо і впевненим кроком підійдіть до місця, з якого доведеться говорити. Під час виходу до слухачів не поправляйте на ходу одяг, не зачісуйтесь тощо.

12. Стійте прямо. Ноги повинні бути приблизно на ширині плечей; носки злегка розведені; одна нога виставлена трішки вперед; упирання неоднакове на обидві ноги і у найбільш виразних місцях промови робиться більше на носок, ніж на п'ятку; коліна гнучкі і піддатливі; ногу на ногу не заплітайте; у плечах і руках немає напруги; руки не притиснуті щільно до грудної клітки, не прижаті до живота, не закладені за спину, пальці рук не зіцплені; голова і шия трохи висунені вперед порівняно з грудною кліткою; груди виставлені, живіть підтягнутий, але не настільки, щоб це заважало вільному диханню.
13. Жестикуляція оратора має бути помірною. Удавайтеся до жесту за необхідності. Не жестикулюйте руками протягом усієї промови. Не кожна фраза потребує підкреслення жестом. Ніколи жест не повинен відставати від підкріпленого ним слова. Привнесите різноманітність у жестикуляцію. Кількість жестів й інтенсивність повинні відповідати характеру промови й аудиторії. Ораторський жест повинен бути плавним і впевненим, але не дуже широким.
14. Коли ви говорите, дихайте діафрагмою. Розмірюйте гучність голосу до об'єму приміщення і величини аудиторії. Ніколи не намагайтесь перекричати аудиторію.
15. Голос пускайте трішки над головами аудиторії.
16. Ставши перед аудиторією, найперше посміхніться і подивіться на людей, які вас слухають, — ви побачите, що вони уважні до вас і налаштовані в цілому позитивно.
17. Зробіть невеличку початкову паузу — це зацікавлює. Якщо продовжують шуміти, зробіть паузу більшою і подивіться на “острівки” шуму в аудиторії. Але не мовчіть занадто довго, бо складеться враження, що ви розгубилися.
18. Не починайте свою промову дуже енергійно, інакше вам не вистачить сил завершити її, а слухачам — витерпіти її до кінця.
19. Виголошуючи промову, пам'ятайте, що ви звертаєтесь до людей, які згодні вас вислухати, а не до папірця, на якому записаний ваш конспект.
20. Говоріть спокійно і впевнено, і вас будуть слухати.
21. Говоріть голосно, чітко, зберігаючи розмірний темп промови. Не намагайтесь умістити максимум інформації у мінімум часу.
22. Під час промови дивіться на аудиторію, послідовно фіксуючи поглядом групи людей, які знаходяться перед вами. Не звертайтеся весь час до одного і того ж обличчя. Кожен із слухачів повинен

- бути переконаним, що ви звертаєтесь особисто до нього. Малюйте очима цифру 8, що наче лежить горизонтально на рівні очей.
23. Використовуйте лише літературні слова і висловлювання. Намагайтесь вживати якомога менше іншомовних слів.
 24. Виголошуйте промову не словами, а фразами. Фрази повинні бути зв'язними. Закінчуйте кожну почату фразу.
 25. Мовлення є чергуванням слів і пауз. Пауза виділяє найбільш значимі слова і формулювання. Паузою ви надаєте можливість аудиторії оцінити смисл висловленого раніше і про себе відповісти вам.
 26. Публічна промова інтонована: інтонація забезпечує смислове членування мовлення, вказує на співвідношення частин фрази і на ставлення оратора до змісту промови. Сконцентруйте не тільки на тексті виступу, а й на тих думках і почуттях, які ви хочете передати у промові. Інтонація має бути природною і помірною. Ніколи не підвивайте на кінцях фраз. Потрібно весь час говорити звучним голосом, а не монотонним і байдужим.
 27. Пам'ятайте, що сприйняття промови залежить і від темпу виголошення. Оптимальний темп для сприйняття — від 120 до 150 слів за хвилину. Загальні рекомендації щодо темпу виголошення такі: швидше виголошується все те, що пов'язане з радістю, схвилюваністю, напруженістю і швидкою зміною подій у часі; у межах окремих фраз і періодів швидше виголошується все те, що становить доповнення, пояснення, уточнення; діалогічна форма мовлення певною мірою відбувається у швидкому темпі, ніж монологічна; повільніше виголошується все те, що пов'язане зі смутком, журбою, журливістю, з повільною зміною у часі; повільніше виголошуються фрази, особливо важкі у смисловому сенсі; у межах окремих фраз варто дещо сповільнювати вимову, найважливіших для вираження змісту слів, найчастіше тих, що виділяються логічним наголосом. До загальних рекомендацій не слід ставитися як до чогось незмінного!!!
 28. Під час публічного мовлення промовець не повинен відчувати себе соловейком: ви говорите для людей, а не для самовираження. Тому під час мовлення працюйте: контролюйте реакцію аудиторії, фіксуйте групи людей, які погоджуються і не погоджуються з вами, уважних і неуважних, зацікавлених і байдужих, дружєлюбних і ворожих. Оратор повинен бачити все, що відбувається в аудиторії під час виголошення промови, і своєчасно реагувати на поведінку аудиторії.

29. Якщо в аудиторії почався шум, не підвищуйте, а понизьте голос, або зробіть паузу і уважно подивіться на аудиторію.
30. Не бійтесь реплік із залу. Не давайте втягнути себе в дискусію під час промови: ви повинні сказати все, що запланували.
31. Завершення будь-якої промови має бути енергійним і оптимістичним. Покажіть піднесенням голосу і завершальною інтонацією, що ви виголосили все, що вважали за потрібне, і не забудьте подякувати аудиторії за увагу. Вихід оратора з трибуни не повинен створювати враження втечі.

Репетиція промови

На жаль, більшість ораторських виступів являють собою першу і єдину репетицію. Риторика ж рекомендує обов'язково проводити репетицію, і не одну, перед виступом.

Ораторові-початківцю варто:

1. Записати текст слово в слово і вивчити його.
2. Вибрати приміщення, в якому ніхто не заважав би, і стоячи, неначе звертаючись до слухачів, спробувати виголосити всю промову.
3. Після повторити промову, керуючись лише ключовими словами і висловами, відмічаючи головні розділи своєї композиції.
4. Коли промова засвоєна в цілому, необхідно зайнятися частинами, які найбільше викликають сумнів; провести більше репетицій цих частин перед дзеркалом. Варто звернути увагу: Чи вільно передаєте думки? Чи рівно тримаєтесь? Чи вільні і легкі ваші рухи?

Прислухайтесь до голосу (чи користуєтесь паузами, чи виділяєте посиленням голосу головні слова, чи вдається уникати одноманітності).

Алгоритм самоаналізу промови

1. Як аудиторія зустріла мене? (Доброзичливо, байдуже, стримано, з недовірою, з неприязню.)
2. Як розпочав виступ? Чи викликав виступ зацікавленість? Пожвавлення? Байдужість? Несприйняття?
3. Як можна охарактеризувати настрій аудиторії протягом виступу? Він змінювався на мою користь чи ні? В 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 на невдачу? Успіх?

6. Як я сам оцінюю:
 - вибір теми, її розкриття, свою позицію;
 - план і композицію виступу, логіку побудови, початок, кінець;
 - якщо тему, факти, логіку я оцінюю позитивно, то чим пояснити невдачі, незадоволення, послаблення контакту.
 7. Як я сам 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, вставні сюжети, жарти, запитання?
 9. Як я тримався:
 - просто і вільно чи скуто?
 - чи не зловживав жестами?
 10. Що повчальне з цього виступу я врахую при підготовці до наступного виступу?
- 2. Укладіть словничок основних тропів (порівняння, епітет, метафора, уособлення, персоніфікація, алегорія, символ, метонімія, синекдоха, гіпербола...) і фігур (риторичні вигуки, риторичні звертання, риторичні питання, антитеза, іронія, каламбур, парадокс, інверсія, обрив, замовчування...) риторики.**
- 5. Самостійна робота до змістового модуля V. Прикладна риторика**

Інструктаж

1. **Опрацюйте підручник: Хазагерова Г. Г. Политическая риторика. — М.: Никколо-Медиа, 2002 (див. Інтернет-ресурси, позиція № 18 або електронну версію в Центрі риторики “Златоуст”), і підготуйтеся до співбесіди за темами:**
 - Місце політичної риторики в системі часткових риторик.
 - Система доведень у політичній риториці.
 - Політична пропаганда і маніпулювання.
 - Політична риторика і сміх.
 - Популізм з риторичного погляду.
 - Політична листівка та її структура.

- Дві сторони політичного ім'я: семантичне обґрунтування і соціальна характеристика.
 - Політична біографія.
 - Гасло у політичній рекламі.
 - Краса політичної промови: якості, складові, джерела.
- 2. Підготуйте і виголосіть коротку (до 3 хв) промову, що спонукає до дій (наприклад: мітингова, політичний заклик, промова протесту, агітаційна промова під час виборчої компанії).**

Рекомендації

Мета промови, що спонукає (закликає) до дій, — дати слухачеві відчутти потребу зробити те, про що його просять.

При виборі теми необхідно перевірити:

- Чи викличе вона достатній інтерес?
- Чи здатні слухачі до дії?
- Чи не дуже сильна опозиція?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Категорії риторики і ораторського мистецтва.
2. Риторика як феномен культури.
3. Риторика як навчальна дисципліна.
4. Риторика як система знання.
5. Риторика як спосіб життя професіонала певної соціальної сфери.
6. Місце політичної риторики в системі часткових риторик.
7. Предмет, завдання і структура курсу.
8. Актуальність усного публічного переконуючого спілкування для майбутнього професіонала.
9. Суспільно-політичні умови розквіту красномовства в античності. Найвидатніші оратори античності.
10. Традиції давньоруського красномовства.
11. Іоанн Златоуст — вершина красномовства.
12. Іоанникій Галатовський — видатний богослов і ритор.
13. Василь Зеньковський — відомий філософ і оратор.
14. Українське красномовство. Неориторика.
15. Різновиди публічного мовлення.
16. Специфіка різновидів і жанрів публічного мовлення.
17. Особливості професійного красномовства.
18. Структура публічного мовлення.

19. Етика і етикет публічного мовлення.
20. Етапи творчої діяльності оратора.
21. Тактика оратора: принципи, способи, композиційні засоби.
22. Основні закони логіки у риторичі.
23. Логічні доведення в політичній риторичі.
24. Логічні форми та прийоми доведення в політичній риторичі.
25. Етичні доведення в політичній риторичі.
26. Дванадцять риторичних методів аргументації.
27. Культура мовлення у професійній діяльності політика, політолога, соціолога.
28. Критерії оцінювання усної промови.
29. Засоби мовної наочності та виразності.
30. Поняття та категорії техніки мовлення.
31. Мовні стилі професійної промови.
32. Поняття харизми оратора. Харизматичні лідери.
33. Сутність закону аудиторії.
34. Розробка стратегії виступу з орієнтацією на аудиторію.
35. Прийоми активізації уваги слухачів.
36. Методи переконання.
37. Психологічні умови контакту оратора з аудиторією.
38. Жанри професійного мовлення та їх риторична специфіка.
39. Культура мислення оратора.
40. Культура мовлення оратора.
41. Риторична етика публічного переконуючого мовлення.
42. Видатні оратори.
43. Риторичний стиль оратора-лідера.
44. Жестикуляція, пантоміміка оратора.
45. Хода і постава.
46. Мова жестів.
47. Зовнішній образ оратора-професіонала.
48. Телевізійний імідж оратора.
49. Вироблення індивідуального риторичного стилю.
50. Риторика і еристика.
51. Сутність полеміки та її різновиди.
52. Етика та етикет полеміста.
53. Політична пропаганда та маніпулювання.
54. Ефективні полемічні прийоми.
55. Мистецтво конструктивної полеміки.

56. Мистецтво нейтралізації дії негативного полеміста-маніпулятора.
57. Риторика й еристика.
58. Сутність полеміки та її різновиди.
59. Етика та етикет полеміста.
60. Ефективні полемічні прийоми.
61. Мистецтво конструктивної полеміки.
62. Мистецтво нейтралізації дії негативного полеміста-маніпулятора.
63. Місце політичної риторики в системі часткових риторик.
64. Система доведень у політичній риторичі.
65. Політична пропаганда і маніпулювання.
66. Політична риторика і сміх.
67. Популізм з риторичного погляду.
68. Гасло в політичній рекламі.
69. Краса політичної промови: якості, складові, джерела.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. *Античные* риторики. — М., 1978.
2. *Аристотель*. Соч.: В 4 т. — М., 1978.
3. *Ващенко Г. Г.* Виховний ідеал. — Полтава: — Полтав. вісн., 1994.
4. *Гялятовський І.* Ключ розуміння. — К.: Наук. думка, 1985.
5. *Головатий М. Ф.* Навчи себе сам: Навч.-метод. розробка. — К.: МАУП, 2002.
6. *Демосфен*. Речи. — М., 1954.
7. *Зеньковский В. В.* История русской философии: В 2 т. — Л.: Эго, 1991.
8. *Иоани* Златоуст. Соч.: В 12 т. — М., 1980. — Т. 1.
9. *Квинтиллиан*. Двенадцать книг риторических наставлений: В 2 ч. — СПб., 1843. — Ч. 1.
10. *Клюев Е. В.* Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция). — М.: ПРИОР, 1999. — 272 с.
11. *Корнилова Е. Н.* Риторика — искусство убеждать. Свообразие публицистики античной эпохи. — М.: УРАО, 1998. — 208 с.
12. *Кузнецов И. Н.* Практикум по риторике: Учеб.-справоч. пособие. — Минск: Совр. слово, 2004. — 352 с.

13. *Куньч З.* Риторичний словник. — К.: Рідна шк., 1997. — 341 с.
14. *Лисий М.* Речи М., 1994.
15. *Ломоносов М. Я.* Краткое руководство к красноречию // Полн. собр. соч. — М.; Л., 1952. — Т. 7.
16. *Леммерман Х.* Учебник риторики. — М., 1997.
17. *Логика и риторика: Хрестоматия.* — Минск, 1997.
18. *Мацько Л. І., Мацько О. М.* Риторика: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2003. — 311 с.
19. *Михайличенко Н. А.* Основы риторики: Учеб. пособие. — М.: ЮНТУС, 1994.
20. *Платон.* Діалоги. — К., 1995.
21. *Плутарх.* Порівняльні життєписи. — К., 1991.
22. *Прокопович Ф.* Про риторичне мистецтво // Ф. Прокопович. Філософські твори. — К., 1979. — Т. 1.
23. *Радевич-Винницький Я.* Етикет і культура спілкування. — Львів: СПОЛОМ, 2001. — 223 с.
24. *Рождественский Ю. В.* Теория риторики. — М.: Добросвет, 1999. — 482 с.
25. *Сагач Г. М.* Словник-мінімум термінів красномовства. — К., 1992.
26. *Сагач Г. М.* Словник термінів красномовства // Г. М. Сагач. Золотослів. — К., 1993. — С. 315–359.
27. *Сагач Г. М.* Риторика. — К., 2000.
28. *Сагач Г. М.* Слово животворяще. — К., 2000.
29. *Сагач Г. М.* Ділова риторика: Мистецтво риторичної комунікації. — К.: Зоря, 2003.
30. *Сагач Г. М.* Риторичний квітник: афористичний золотослів. — К.: Слово, 2004.
31. *Сагач Г. М.* Храм Слова. — К., 2005.
32. *Сагач Г. М.* Вибр. праці: У 5 т. — Рівне, 2006.
33. *Сагач Г. М.* Словник основних термінів та понять риторики. — К., 2006.
34. *Сперанский М. М.* Правила высшего красноречия. — М., 1973.
35. *Станиславский А. Г.* Моя жизнь в искусстве. — М., 1972.
36. *Хазагеров Г. Г.* Политическая риторика. — М.: Никколо-Медиа, 2002.
37. *Чулінда Л. І.* Риторична майстерність. — К., 2000.
38. *Шейнов В. П.* Риторика. — Минск, 2000.
39. *Щёкин Г. В.* Визуальная психодиагностика. — К.: МАУП, 2003.

40. *Щёкин Г. В.* Как эффективно управлять людьми: Психология кадрового менеджмента: Науч.-практ. пособие. — К.: МАУП, 1999.
41. *Цицерон.* Речи: В 2 т. — М., 1962.

Додаткова

42. *Айви А.* Лицом к лицу: Практ. пособие для освоения приемов и навыков делового общения. — Новосибирск: ЭКОР, 1994.
43. *Арредондо Лэни.* Искусство деловой презентации. — Челябинск: Урал LTD, 1998.
44. *Бороздина Г. В.* Психология делового общения: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1999.
45. *Вандишев В. М.* Риторика: экскурс в історію вчень і понять: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2003.
46. *Введенская Л. А.* Культура и искусство речи. Современная риторика. — Ростов н/Д: Феникс, 1995.
47. *Все об этике.* — Ростов н/Д, 1997.
48. *Гриненко Г. В.* Хрестоматия по истории мировой культуры. — М.: Юрайт, 1999.
49. *Гурвич С. С. та ін.* Основы риторики. — К., 1978.
50. *Далецкий И. Б.* Практикум по риторике. — М.: Издат. центр АЗ, 1996.
51. *Данкел Ж., Царизм З.* Ораторское искусство — путь к успеху. — СПб.: Питер Пресс, 1997.
52. *Діловий етикет.* — К., 2000.
53. *Дебати:* Навч. посіб. — К.: А.П.М., 2001.
54. *Дорошніна М. С.* Культура спілкування ділових людей. — К., 1998.
55. *Зарецкая Е. М.* Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. — М., 1998.
56. *Золотослів:* Хрестоматія до курсу риторики / Упоряд. Г. М. Сагач. — К., 1992.
57. *Зубенко Л. Г., Немцов В. Д.* Культура ділового спілкування. — К., 2000.
58. *Зязюн І. А., Сагач Г. М.* Краса педагогічної дії. — К., 1997.
59. *Карнеги Д.* Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. — Днепропетровск: Титул, 1996.
60. *Ломовский В. Д.* О судебной речи: Учеб. пособие. — Калинин, 1990.
61. *Львов М. Ф.* Риторика. — М., 1995.

62. *Мастера* красноречия. — М.: Знание, 1991.
63. *Меш Г. Д.* 10 уроків ораторської майстерності тим, хто вчиться виступати публічно. — К., 1993.
64. *Мищич П.* Как проводить деловые беседы. — М.: Экономика, 1987.
65. *Молдаван В. В.* Риторика: загальна та судова. — К., 1999.
66. *Мурашов А. А.* Риторика: Хрестоматія-практикум. — М., 1998.
67. *Неориторика*: генезис, проблеми, перспективи: Сб. наук.-аналит. обзор. — М., 1987.
68. *Овчинникова А. П.* Пять шагов к хорошей речи. Речевая коммуникация: техника речи. — О.: ОКФА, 1997.
69. *Ораторы* Греции. — М.: Худ. лит., 1985.
70. *Олефіренко В.* Княгиня риторики. — К.: Джулія, 2002.
71. *Пиз А., Гарнер А.* Язык разговора. — М., 2000.
72. *Пономарів О. Д.* Культура слова. — К.: Либідь, 2001.
73. *Смолярчук В. И.* Гиганты и чародеи слова: Русские судебные ораторы второй половины XIX века. — М.: Юрид. лит., 1984.
74. *Сапер Поль.* Основы искусства речи. — М.: Яхтсмен, 1995.
75. *Солодухин О. А.* Логика для юристов. — М., 1998.
76. *Томан Іржі.* Мистецтво говорити. — К., 1996.
77. *Українська мова*: Енциклопедія / Ред. кол.: В. М. Русанівський, О. О. Тараненко, М. П. Зяблюк та ін. — К.: Укр. енцикл., 2000.
78. *Шеломенцев В. Н.* Этикет и культура общения. — К.: Обериг, 1995.

Интернет-ресурси

1. *Пальцева Л. А.* Материалы по истории Причерноморья в античную эпоху. — Ч. I: Исократ и Эсхин. http://www.centant.pu.u/centrum/publik/paltzeva/pal_0201.htm
2. *Исократ.* Панегирик / Пер. Н. Ф. Дератани. http://lib.ru/ROEEAST/ISOKRAT/isokrat1_1.txt
3. <http://filosof.historic.ru//books>
4. *Аристотель.* Риторика / Пер. Н. Платоновой // Античные риторики. — М., 1978. www.ritorika.igro.ru
5. *Цицерон М. Т.* Три трактата об ораторском искусстве / Пер. с лат. Ф. А. Петовкого, И. П. Стрельниковой, М. Л. Гаспарова; Под ред. М. Л. Гаспарова. — М.: Науч.-издат. центр "Ладомир", 1994. — 475 с. www.ritorika.igro.ru

6. *Іван Вишенський* та його послання. <http://www.utoronto.ca/elul/Vyshenskyi/Shevchuk-vstup.html>
7. *Маслюк В.* Латиномовні поетики і риторики XVII–XVIII ст. та їх роль у розвитку теорії літератури на Україні. <http://litopys.org.ua/masluk/mas.htm>
8. *Панибратцев А. В.* Духовные академии в парадигме профессионального философского знания первой половины XVIII столетия. <http://ideashistory.org.ru/almanacs/alm02/panibrat.htm>
9. *Аверкий.* Руководство по гомилетике. — М., 2001. — 143 с. <http://www.klikovo.ru/db/book/head/874>
10. *Конспект* по гомилетике. — Загорськ; Лавра-Семинария, 1970. <http://www.sedmica.ortodoxu.ru/kdais/kds-gomilet-3.htm>
11. *Волков А. А.* Курс русской риторики. <http://www.klikovo.ru/db/sect/51>
12. *Вопросы* теории и практики обучения профессиональной речи в современных публикациях и исследованиях <http://www.seun.ru/books/Books/KafFiP/Method/orlov02/1.2.htm>
13. *Корнилова Е. Н.* Риторика — искусство убеждать. Своеобразие публицистики античной эпохи. — М.: УРАО, 1998. — 208 с. http://media.utmn.ru/library_view_book.php?chapter_num=14&bid=307
14. *Миртов.* Живое слово. http://www.orator.biz/?full=1&s=38&d_id=162
15. *Пекерская Е. М.* Вокальный букварь. http://www.orator.biz/?full=1&s=39&d_id=118
16. *Риторические* тренинги С. Шипунова. <http://www.orator.biz>
17. *Російська* асоціація дослідників, викладачів і вчителів риторики. <http://www.pereplet.ru/ritor/educ.shtml>
18. *Хазазеров Г. Г.* Политическая риторика. — М.: Никколо-Медиа, 2002. <http://evartist.narod.ru/text7/06.htm>
19. *Электронные* лингвокультурологические курсы. <http://gramota.ru/book/ritorika/index1.htm>

ДОДАТКИ

Додаток 1

Трафарети для виступів із різних подій

Вступна фраза

Я високо ціную надану мені можливість зустрічі з Вами, пані і панове, і глибоко вдячний за виявлену до мене честь і довіру.

У зв'язку із прибуттям

Ми щасливі вітати Вас! Сподіваємося, що Вам сподобається наш навчальний заклад і що дружба, яка зав'яжеться тут, зростатиме і міцнітиме. Ми зробимо все можливе, аби Ви відчували теплоту і гостинність нашого навчального закладу. Сердечно бажаємо, щоб цей візит був плідним і залишив у Вас найприємніші спогади.

При врученні подарунка

Прийміть цей подарунок на знак прихильності і глибокої пошани і як пам'ять про наші добрі взаємостосунки. Нехай Вас супроводжує успіх і удача у Вашій роботі! Нехай щастя і здоров'я будуть із Вами довгі роки!

Висловлення вдячності

Я із вдячністю приймаю Ваші добрі побажання і дякую за гарні слова, що були сказані на мою адресу. Я високо ціную прояв дружніх почуттів із Вашого боку!

Вітання

Із нагоди роковин, які ми сьогодні святкуємо, дозвольте звернутися зі словами вітання до співробітників Вашої організації, до тих, чия допомога і підтримка дали змогу їм керівникам досягнути таких помітних успіхів.

Висунення кандидатури

Пропоную призначити на посаду... (ім'я). Нинішнім статусом у колективі він зобов'язаний своєму інтелекту, старанням, характеру і цільності натури. Його діяльність уже зіграла важливу роль у роботі нашої організації. Завдяки своїм знанням і професіоналізму він заслуговує на більше.

Подяка обраної особи

Запевняю всіх присутніх, що глибоко зворушений Вашою довірою і розумію, яку відповідальність покладає на мене така висока посада...

Вступні фрази до урочистої промови

- *Сьогодні — день особливий. Ми зібрались, щоб...*
- *Дивне і прекрасне життя. Як воно тонко чергує будні і свята!..*
- *Праця і турбота... Вони, як річка — глибокі, повні, безперервні. Але зблищить сонячний промінь, і розумієш, яке прекрасне життя, як це чудово — бути разом з усіма, як це потрібно — мати свою справу, як неможливо обійтися без того, щоб отак разом зібратися — у дружбі, спокої, у єдиному пориві!..*
- *Успіх, знаєте, не до всіх приходить. Він таки уміє розбиратися в людях. І він обрав одного з нас. Кращого. Справжнього. Того, кого ми сьогодні вшановуємо, кому говоримо проникливі і щирі слова вдячності...*

Вступні фрази до поминальної промови

- *Ми вчимося мужності, захищаючи честь, вчимося безстрашності на полях битви. Сьогодні, зараз, ми вчимося теж — стійкості, готовності пересилити біду, умінню пам'ятати...*
- *Що сьогодні відбувається?! День, коли про людину, котру любиш... любив... вимушений говорити **був**. День, коли весь складаєшся із безпорадності. День, коли так само страшно, як у дитинстві, коли відчував, що загубилась мама...*
- *Ми постійно поспішаємо. Поспішаємо наздогнати, отримати, дочекатися... А я розумію, що не встиг сказати, що любив. Не встиг сказати, що безкінечно щасливий, що був поряд. Не встиг по-справжньому виявити доброту і тепло свого серця, яке воно випромінювало до... Та коли так, то нехай ці слова пам'яті, вірності і відданості почують усі. Сьогодні на Землі стало тісно — ти пішов, а ми об'єдналися, ти далеко, а ми починаємо берегти те, що ти залишив...*

СИЛЬНІ, ВАГОМІ АРГУМЕНТИ

закони, статuti, документи (зрозуміло, які діють, а не стали надбанням історії);
точно встановлені і взаємопов'язані факти, судження, що впливають із них; експериментально перевірені та експертні висновки;
статистична інформація;
показання свідків й очевидців;
цитати з публічних і письмових заяв, праць визнаних у даній галузі авторитетів;
посилання на власний позитивний досвід, проекти, дії, що зарекомендували себе.

СЛАБКІ АРГУМЕНТИ

посилання, цитати, з висловів невідомих або маловідомих людей;
доведення особистого характеру;
тенденційно дібрані відступи, афоризми, вислови;
доведення, версії або узагальнення на основі здогадок, припущень, неповних статистичних даних;
доведення-міф.

НЕСПРОМОЖНІ АРГУМЕНТИ

судження на основі підтасованих фактів;
посилання на сумнівні, неперевірені джерела (Михайло Задорнов так рекомендує: “Пишіть: “із достовірних джерел” — все рівно ніхто не знає, де вони знаходяться”);
рішення, які втратили силу, фіктивні документи;
фальсифікація, неправдиві заяви;
доведення, розраховані на забобони, невігластво. Аргументи на ґрунті марновірств (до них звертаються релігійні фанатики, актори, мандрівники та ін.);
доведення на основі соціальних стереотипів, переваг (твердження типу “дуже молодий”, “це не жіноча робота”, “наш клієнт цього не зрозуміє”).

НЕКОРЕКТНІ АРГУМЕНТИ

Аргументи до авторитету — посилання на висловлювання або думки видатних людей, громадських діячів, вчених, письменників, громадську думку на підтримку своєї думки.

Аргументи до публіки — посилання на думки, настрої, почуття слухачів; оратор прагне привернути слухачів на свій бік і з їхньою допомогою здійснити психологічний тиск на опонентів. Їх застосовують тоді, коли інші засоби не дієві.

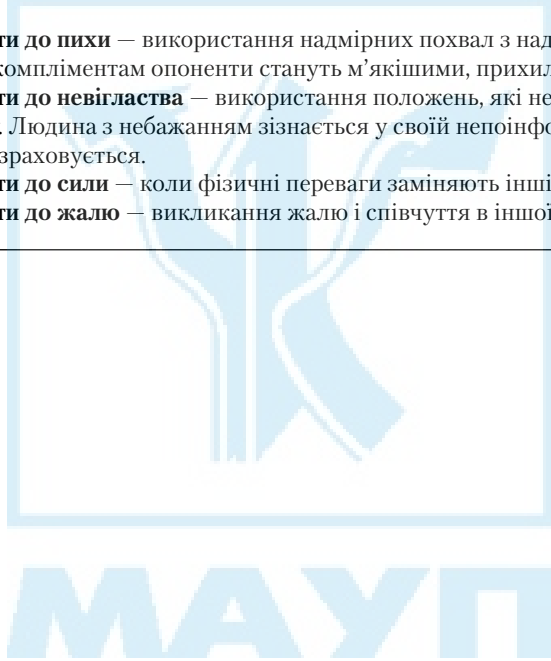
Аргументи до особистості — посилання на особистісні якості опонентів, їхні смаки, зовнішність, плюси і мінуси, тиск на “больові точки” замість доказів.

Аргументи до пихи — використання надмірних похвал з надією, що завдяки компліментам опоненти стануть м’якшими, прихильнішими.

Аргументи до невігластва — використання положень, які невідомі опоненту. Людина з небажанням зізнається у своїй непоінформованості, на це і розраховується.


Аргументи до сили — коли фізичні переваги заміняють інші докази.

Аргументи до жалю — викликання жалю і співчуття в іншій стороні.



ЗМІСТ

Пояснювальна записка.....	3
Зміст дисципліни “Ораторське мистецтво (риторика)”	5
Перелік самостійних робіт	7
Питання для самоконтролю.....	37
Список літератури.....	39
Додатки.....	44



Відповідальний за випуск *А. Д. Вегеренко*
Редактор *Т. М. Тележенко*
Комп'ютерне верстання *М. М. Соколовська*

МАУП

Зам. № ВКЦ-3156

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП