

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

О. В. Євченко

Риторика: основні засади та тенденції розвитку

Навчальний посібник

УДК
Є 27

Рецензенти:

Щербак Н. В., доктор наук з державного управління, директор Національного тренінгового центру з питань попередження та протидії гендерно зумовленому насильству;

Ярош О. Б., доктор політичних наук, професор кафедри політології та публічного управління Волинського національного університету імені Лесі Українки;

Лихач Ю. Ю., кандидат наук з державного управління, директор Вищої школи публічного управління;

Вітюк І. К., кандидат філософських наук, доцент кафедри філософсько-історичних студій та масових комунікацій Державного університету «Житомирська політехніка».

Рекомендовано до друку Вченою радою Державного університету «Житомирська політехніка» (протокол № від 2024).

Є 27 Євченко О.В. Риторика: основні засади та тенденції розвитку : навчальний посібник. Житомир : 2024. 324 с.

Навчальний посібник присвячено актуальним проблемам риторичного знання, що висвітлюються в контексті вітчизняних методологічних традицій, сформованих на початку ХХІ століття.

Посібник призначений для здобувачів третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, що навчаються за філологічними спеціальностями, зокрема за освітньо-науковою програмою «Риторика», а також здобувачів вищої освіти філософсько-філологічних та журналістських спеціальностей, які вивчають риторику, створюють текстові єдності комунікативних впливів, для усіх, хто цікавиться підготовкою, написанням і виголошенням промов.

ISBN 978-966 © О.В. Євченко
Державний університет «Житомирська політехніка»

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Розділ 1. Риторика у складі філософсько-філологічних дисциплін.....	5
Розділ 2. Ораторська промова у процесі історичного розвитку.....	29
Розділ 3. Стилiстичні особливості ораторської промови	47
Розділ 4. Види красномовства.....	72
Розділ 5. Архітектоніка усного комунікативного впливу.....	90
Розділ 6. Алгоритм підготовки промови.....	111
Розділ 7. Аналіз проблемної ситуації та складові образу оратора.....	138
Розділ 8. Добір матеріалу та його розташування у промові.....	153
Відповіді на тестові завдання.....	175
Бібліографія.....	178
Предметний покажчик.....	180

ВСТУП

Пропонований навчальний посібник присвячений актуальним питанням риторичного знання, котрі висвітлюються у контексті сформованих у вітчизняній риторичній методологічних традицій. В основу навчального посібника покладено концепцію лінгво-риторичної освіти, що засновується на засадах паритетності та взаємодоповнюваності лінгвістики, а також неориторики, адже термін «лінгвістично-риторична компетенція» поєднує в собі мовленнєву та комунікативну компетенції, володіння якими визначає риторично розвинуту особистість.

З другої половини ХХ століття розпочався динамічний розвиток риторики. Означений етап в історії розвитку риторичного знання отримав назву «неориторика». У сучасних соціально-політичних умовах неориторика осмислює й узагальнює попередній риторичний досвід, допомагає сформувати навички і вміння прагматичної мисленнєво-мовленнєвої діяльності та комунікативної поведінки. Формування й становлення неориторики в Україні зумовили різні чинники та фактори, серед яких слід виділити особливості культурно-історичного та соціально-політичного розвитку. Зокрема процес демократизації суспільно-політичного життя і свобода особистості; права людини виявляються основоположним принципом побудови сучасного суспільства, тому виникає нагальна потреба у навчальній дисципліні, яка б ознайомлювала широкий загал зі специфікою організації комунікативної текстової єдності, правилами й особливостями риторичного спілкування та переконання у відповідних комунікативних умовах. Психологічний фактор зумовлений трансформацією концепції особистості в умовах демократизації суспільства й децентралізації влади. Комунікативний фактор передбачає значне розширення напрямів спілкування, збільшення сфер, в яких необхідно комунікувати й переконувати, відстоюючи власну точку зору. Економічний фактор пов'язаний із зростанням конкуренції, криз, пов'язаних із нестабільними ринковими умовами, розвитком різних видів рекламної діяльності, постійним вдосконаленням стратегій управління тощо.

В умовах інформаційного суспільства, пов'язаного із швидкою зміною всіх сторін суспільного життя під впливом загальносвітової тенденції до взаємозалежності й відкритості, необхідності прийняття швидких рішень, формується новий стиль життя, котрий потребує нових можливостей, нової риторики, основними завданнями якої стають виховання риторичної особистості, здатної швидко орієнтуватися у різних видах красномовства й сприймати мовлення, вилучаючи прагматичний сенс, для здійснення відповідної діяльності, чітко формулювати думки та надавати їм мовленнєвої форми максимально адекватної конкретним ситуаціям спілкування. Такі завдання вимагають формування вміння створювати монолог, вести діалог, спрямовуючи його у необхідному напрямі, та вдало комунікувати у межах своєї мовленнєвої компетентності.

Отже, головною метою неориторики стає створення оптимальних алгоритмів для спілкування, переконання та взаємодії, а її найважливішими аспектами – дослідження цих алгоритмів у процесі комунікації, побудова теорії діалогу, вивчення варіантів зворотного зв'язку з цільовими аудиторіями та пріоритетними групами впливу, реалізація практичного застосування конкретних комунікативних стратегій у різних ситуаціях спілкування та комунікації.

Основними завданнями навчального посібника є формування у здобувачів вищої освіти загального уявлення про риторичну як навчальну дисципліну та комунікативну технологію, вдосконалення вмінь вибудовувати комунікативно доцільне, змістовне, виразне висловлювання, яке має довершене мовленнєве оформлення, виховання критичного оцінювання чужого і власного мовлення та потреби постійного вдосконалення своєї мовленнєвої діяльності.

Ознайомлення здобувачів вищої освіти з основами ораторського мистецтва сприяє вдосконаленню їхнього вміння говорити по суті, змістовно, аргументовано і переконливо

викладати свої думки, дискутувати, відстоювати власні переконання, застосовуючи різні методи аргументування та прийоми аргументації, вести діалог із різними співрозмовниками.

Для формування та вдосконалення означених умінь та навичок у посібнику подаються відомості про особливості підготовки публічного виступу, його різновиди; особливості усних виступів, побудови й мовного оформлення висловлювань різних типів, стилів, жанрів; матеріал про способи встановлення комунікативного контакту зі слухачами, культуру мовлення, правила спілкування у процесі публічного виступу.

У цілому навчальний посібник має практичне спрямування: сприяє розвитку уміння слухати й уважно ставитися до почутого або прочитаного, аналізувати публічне мовлення з огляду на його доцільність та ефективність (на прикладі окремих зразків), допомагає будувати і мовно оформлювати, обговорювати різні моделі публічних висловлювань, визначати їхні переваги та недоліки, формувати культуру ведення дискусій, диспутів, полеміки, дотримуватися правил спілкування і культури мовлення. Посібник поєднує матеріали довідкового характеру, питання історії риторики, теорії риторики, тестові завдання.

Навчальний посібник орієнтований на здобувачів вищої освіти та інших суб'єктів наукової діяльності у сфері риторичного знання. Також він може бути корисний усім зацікавленим в отриманні знань щодо усних комунікативних впливів та інших видів комунікативних текстових єдностей.

Розділ 1. Риторика у складі філософсько-філологічних дисциплін

Риторика та філософія. Риторика та філологія. Риторика серед інших наук і навчальних дисциплін. Основні бар'єри комунікації та перешкоди у процесі надання інформації. Видатні давньогрецькі оратори та теоретики риторики.

Риторика – це наука про ораторське мистецтво та організацію прозового мовлення. В античний період розвитку людства виникла й розвинулася у Давній Греції та розроблялася у Давньому Римі, де отримала назву «елоквенція» – ораторське мистецтво. Видатний давньогрецький філософ і теоретик риторики Арістотель, характеризуючи сутність риторичного знання, визначав його як здатність знаходити можливі способи переконання відносно кожного даного предмета [4]. Отже, змістом риторики – однієї з найдавніших наук – є теорія аргументації у публічному мовленні. У ній виокремлюють загальну риторику (досліджує специфічні прийоми винаходу задуму та його втілення у висловлюванні) та прикладну (вивчає особливості структурування словесних творів).

У своїх рефлексіях, присвячених риториці, Ю. Лотман слушно наголошував на тому, що тривалий період часу риторика сприймалася як навчальна дисципліна, що залишилася у минулому [24]. В якості ілюстрації своєї думки вчений звертався до твердження видатного знавця античної та середньовічної поезики М. Гаспарова, висловленого в енциклопедичній статті, присвяченій риториці, де той зазначав: «У сучасному літературознавстві термін "риторика" не вживається» [8, с. 305]. Проте означене твердження було спростовано власне розвитком риторичного знання у ХХ столітті, адже вже у шістдесяті роки риторика у її класичних проявах та неориторика опинилися в центрі уваги у зв'язку з розвитком граматики тексту та лінгвістичної теорії прози. Починаючи з того часу й до нині риторичне знання як «мистецтво прозового мовлення», навчальна дисципліна та комунікативна технологія формує професіоналізм комунікаторів.

Винахідником риторики Арістотель вважав піфагорійця Емпедокла (V ст. до н.е.), твори якого не збереглися, на що вказував Діоген Лаертський. Як стверджував Арістотель, перший трактат з риторики належав Кораксу – учню Емпедокла. Потужного поштовху розвитку риторики надало формування демократичного устрою у полісах Давньої Греції. Вважалося, що неможливо бути поважним громадянином грецького полісу без навичок публічних виступів перед аудиторією та вміння переконувати слухачів і перемагати у дискусіях. Прагнення стати впливовим і шанованим серед співгромадян спонукало греків до опанування навичок ораторської майстерності (див. табл. 1). У зв'язку з цим виникла нагальна потреба у викладанні ораторського мистецтва для впливових і фінансово спроможних громадян.

Таблиця 1. Основні представники давньогрецької риторики

Період	Представники	Внесок в розвиток риторики
Античність V ст. до н.е. – IV ст. н.е. Давня Греція	Емпедокл (V ст. до н.е.) Коракс (V ст. до н.е.)	Давньогрецький філософ, оратор, поет, якого Арістотель називав засновником риторичного знання. Видатний сицилійський ритор-логограф, софіст, учитель риторики, який заснував у Сиракузах школу ораторського мистецтва. Вважається, що створена ним структура судової промови стала основою судової риторики. У цій структурі вирізняли вступ, оповідь, аргументи, заперечення аргументів опонентів, заключну частину. Розробив типові прийоми аргументації, які були покликані сприяти формуванню правдоподібності викладу судової суперечки.

	<p>Тісій (V ст. до н.е.)</p> <p>Фемістокл (бл. 524-459 рр. до н.е.)</p> <p>Перікл (бл. 490-429 рр. до н.е.)</p> <p>Протагор (бл. 490-410 рр.до н.е.)</p> <p>Горгій (483-бл 375 рр. до н.е.)</p>	<p>Видатний давньогрецький ритор-логограф, оратор, учитель риторики сицилійського походження. Був учнем Коракса та вчителем Горгія, Лісія й Ісократа. Разом із Кораксом підготував хрестоматію готових прикладів – «загальних місць» для вивчення напам'ять, щоб оратори могли використовувати їх у процесі підготовки і виголошення промов, та теоретичний посібник з риторики, який містив рекомендації щодо способів структурування ораторської промови. Заснував в Афінах школу ораторської майстерності.</p> <p>Видатний давньогрецький державний діяч і політичний оратор. За свідченнями істориків, із дитинства складав промови, в яких захищав або звинувачував своїх однолітків. Був одним із найдієвіших організаторів грецького супротиву Персії. Його промови справляли значний вплив на сучасників.</p> <p>Видатний давньогрецький державний діяч, афінський стратег, головнокомандувач і політичний оратор. Вважався засновником афінської демократії. Його промови не збереглися, оскільки навіть найвідоміші оратори V ст. до н. е. не записували й не публікували тексти своїх виступів, проте промови Перікла згадувалися у працях Арістотеля, Плутарха і Фукідіда, оскільки вражали сучасників силою красномовства та переконливістю. Уславився однією з найяскравіших метафоричних аналогій, за допомогою якої порівняв загибель молодих грецьких воїнів, котрі захищали батьківщину, із вилученням весни із переліку пір року.</p> <p>Давньогрецький філософ-софіст і ритор. Вважав, що у суперечках мовець повинен ставити перед собою мету перемоги у будь-який спосіб. Розробив і вдосконалив правила ведення еристичної суперечки. Запровадив методику діалогічного мовлення, коли думка оратора викладалася на тлі питань слухачів і пов'язувалася із відповіддю їм. Розробляв мистецтво словесної гри. Автор трактатів «Істина, або Спростувальні промови» та «Наука суперечки».</p> <p>Давньогрецький софіст, оратор, теоретик риторики. Вважав, що найважливішим завданням словесного мистецтва є омана, створення ілюзії, адже, на його думку, промова, переконуючи, обманює душу. Оскільки, відповідно до його вчення, промова має зачарувати слухача, серед основних засобів створення промови вирізняв стильові прийоми. Був представником епідейктичного (урочистого) красномовства. Розробив риторичні прийоми, які пізніше назвали горгієвими фігурами – антитезу, алітерацію, асонанс, епіфору та ін. Характерними специфічними ознаками його стилю є</p>
--	---	---

	<p>Антифонт (бл. 480-411 рр. до н.е.)</p> <p>Сократ (бл. 470-399 рр. до н.е.)</p> <p>Фрасимах (бл. 459-399 до н.е.)</p>	<p>численні метафори та поділ речень на частини, рівні за обсягом, що співвідносяться між собою смисловим протиставленням, звуковими повторами, передусім у кінцівках кожної частини, де вони утворюють своєрідну риму. Автор промов «Похвала Єлені» та «Виправдання Паламеда», які збереглися до наших днів. У промові «Похвала Єлені» він використовує засіб парадоксальної тези, доводячи, що Єлена не заслуговує на засудження, хоч і втекла від свого чоловіка із Парісом. Жанр софістичного жарту, започаткований Горгієм, згодом зустрічається у його послідовників. Характеризуючи особливості красномовства, висловив думку про те, що мистецтво мовлення переконує людей набагато краще від усіх видів мистецтв, оскільки воно робить їх своїми рабами на добровільних засадах, а не через примус. Розроблена ним теорія риторичних фігур залишається актуальною і нині.</p> <p>Давньогрецький логограф, оратор і вчитель риторики. Брав активну участь у політичній боротьбі Афін на боці олігархів, так званої Ради чотирьохсот. Створював апології та вправи, складені на вигадану тему. Теорію судових промов, яку він розробив, використовував Лісій. Був прибічником аттичного стилю.</p> <p>Славетний давньогрецький філософ, майстер діалектичної суперечки. У своїх бесідах прагнув відшукати істину за допомогою влучно поставлених запитань. Його співрозмовники, відповідаючи на запитання, намагалися якомога повніше висловити свої думки, які у ході бесіди співставлялися з відомими фактами, свідченнями та вже доведеним знанням. Вказуючи суперечність думок своїх співрозмовників із висловленим ними раніше, Сократ на підставі цього спростовував їхні твердження. Він заперечував релятивізм софістів, для котрих у суперечках найважливішим було ствердити свою позицію та перемогти у будь-який спосіб, і вважав найважливішою метою досягнення або засвоєння істинного знання. Сприяв остаточному формуванню діалогу як жанру філософської прози.</p> <p>Давньогрецький софіст та оратор. Приділяв увагу розробці основних способів афективного впливу промови на слухачів. Значну увагу зосереджував на питаннях ритмізації й інтонаційній організації прозового мовлення, адже епідейктичне красномовство зберігало певну спорідненість із ліричною поезією, що виявлялося передусім у способі виголошення ораторської промови, котра озвучувалася речитативом, зі зміною тональності залежно від змісту промови та комунікативної</p>
--	---	--

	<p>Лісій бл. 459-380 рр. до н.е.)</p> <p>Исократ (436-338 рр. до н.е.)</p> <p>Платон (427-347 рр. до н.е.)</p>	<p>ситуації.</p> <p>Видатний давньогрецький ритор-логограф. Майстер політичної та судової промови. Зробив істотний внесок у вдосконалення судової ораторської промови. У промовах-апологіях, які писав на замовлення своїх клієнтів, намагався відразу створити позитивне враження про особу підсудного, завойовувати прихильність суддів і вдало спростовував звинувачення. Для кожного підсудного, з огляду на характер, статусність, фінансове становище, культурний рівень, знаходив відповідний стиль промови. Намагався передати у текстовій побудові промов характер своїх клієнтів, їхній настрій, манеру говорити, вважаючи це дуже важливим чинником для впливу на суддів. Його судові промови були зворушливими, а стиль вирізнявся чистотою аттичного мовлення, відсутністю архаїзмів, заплутаних виразів та випадкових образів. Промови Лісія стали взірцем аттичного стилю та зразком для наслідування. Дехто з античних учених навіть ставив Лісія вище за Демосфена і вважав саме його засновником аттичного стилю.</p> <p>Давньогрецький філософ, політик і теоретик риторики. Учень Горгія. Певний час був ритором-логографом, а потім заснував в Афінах риторичну школу, в якій, окрім риторики, вивчалися й інші науки, зокрема історія й етика. Як зазначають історики, чимало уславлених сучасників Исократа були його учнями. Оратори IV ст. до н.е. спиралися на розроблену ним техніку побудови промов. Свою програму риторичної підготовки сформулював у промові «Проти софістів». Вважав, що риторика засновується на моралі та державній мудрості, тому справжній оратор повинен бути широко ерудованим і всебічно обізнаним. У промовах особливу увагу приділяв їхній образності й ритмічному оформленню. Природні обдарування й практичні вміння у риторичній діяльності цінував більше, ніж теоретичні знання. Спонукав своїх учнів до вироблення індивідуального стилю мовлення та всіляко сприяв цьому. Автор багатьох промов, найвідомішими з яких є «Панегірик» («Промова на загальноеллінському зібранні»), похвальна промова «Евагор», трактат «Філософія красномовства» та ін. Розробляв ритмізований період із доцільним використанням горгієвих фігур, синтезуючи у такий спосіб риторичне знання Горгія та Фрасимаха. Вважається засновником пізньої грецької прози.</p> <p>Видатний давньогрецький філософ, засновник об'єктивного ідеалізму, теоретик риторики. Найвідоміший учень Сократа, який наслідував його</p>
--	--	---

	<p style="text-align: center;">Ісей (бл. 420-348 рр. до н.е.)</p> <p style="text-align: center;">Демосфен (бл. 384-322 рр. до н.е.)</p>	<p>традицію риторики. Створив більш системну теорію ораторського мистецтва, що вплинула на сучасників і послідовників. Заснував в Афінах Академію, яка стала провісницею європейських університетів у подальшому. Софістичну риторичну розглядав як вправність, що схожа за своїм призначенням на кухарську вправу, а не як мистецтво, і вважав софістичний підхід неприйнятним для того, хто вважає себе справжнім оратором. Власне бачення створення нової риторики висловив у діалозі «Федр», де зазначив, що ораторське мистецтво повинне вибудовуватися на принципах діалектики і психології. Вирізняв два роди здібностей оратора – здатність усе зводити до єдиної думки (синтез) і здатність розкласти ціле на складові частини (аналіз). Психологічні засади красномовства вбачав у знанні характеру й особливостей аудиторії. Найважливішим в ораторській діяльності вважав досконале знання об'єкта мовлення. Намагався розробити загальні принципи аргументації, котрі надавали б мовленню переконливості. Вдосконалив сократівський метод ведення бесіди. Сприяв розвитку діалогу як нового методу аргументації. Діалоги Платона характеризуються безпосереднім обміном думками, виявленням протиріч, ретельним аналізом фактів, оскільки він, як і Сократ, зосереджувався на пошуку істини, а не на словесному змаганні. Вважався неперевершеним стилістом свого часу. Його промова до афінського народу, яка ушляхетлювала загиблих у битвах, мала такий успіх, що за словами Цицерона, з того часу виголошувалася в той самий день щорічно.</p> <p>Видатний давньогрецький судовий оратор, логограф, вчитель риторичної науки. Навчався у Лісія й Ісократів. Писав судові промови. Приділяв увагу розробці аргументації. Відкрив власну школу ораторської майстерності та написав підручник з риторичної науки, який не зберігся. Був прибічником аттичного стилю.</p> <p>Видатний давньогрецький політичний і судовий оратор. Красномовству навчався в Ісея. Наполегливими тренуваннями за власною методикою виправив вади мовлення і став відомим оратором. Ораторську діяльність розпочав промовами проти опікунів, а пізніше займався написанням судових промов. Ушляхетлювався промовами на захист Греції проти політики Філіпа Македонського, в яких закликав греків об'єднатися у боротьбі з ворогом (вони отримали назву «філіпички»). Свої промови вивчав напам'ять і ретельно обмірковував кожне слово, що дало привід деяким супротивникам звинувачувати його у</p>
--	---	--

	<p>Гіперид (бл. 390-322 рр. до н.е.)</p> <p>Есхін (бл. 390-314 рр. до н.е.)</p> <p>Арістотель (384-322 рр. до н.е.)</p>	<p>відсутності обдарування. У них простота і чіткість вираження думки поєднувалися з ясністю, пафосністю та переконливістю, а спокійне, розмірене виголошення аргументації – із бурхливим вираженням почуттів. Особливу увагу приділяв вимові та стверджував, що в ораторській діяльності найважливішим аспектом є «по-перше, вимова, по-друге, вимова й, по-третє, знов-таки вимова». Промови розпочинав моральними сентенціями, які підтверджував конкретними прикладами, увиразнюючи мовлення риторичними питаннями, метафорами й антитезами. Вони здійснювали на слухачів значний вплив. Стилю промов Демосфена притаманні експресивність, пафосність, динаміка та напруженість. На його думку, славу оратору приносять не виголошені слова, а напрям політики, який той обирає та реалізує. У своїй діяльності органічно використав попередній риторичний досвід. Його промови відрізняються стилістичною довершеністю та вишуканістю і традиційно розглядаються як взірцеві. Вважається найзначнішим оратором доби грецької незалежності.</p> <p>Давньогрецький оратор, логограф і політичний діяч. Учень Платона й Ісократ. Підтримував антимакедонську партію Демосфена. Орієнтувався на риторичні вчення, розроблені Ісократом і Лісієм. У цілому його промовам були притаманні гумор, дотепність і переконливість. Надавав перевагу аттичному стилю.</p> <p>Давньогрецький оратор і політичний діяч. Розпочав політичну діяльність разом із Демосфеном, однак у подальшому став його опонентом і захисником македонської політики. Відкрив школу красномовства на Родосі. Його промови характеризуються ясністю, чіткістю, простотою, вишуканістю й дотепністю. Був прибічником аттичного стилю.</p> <p>Видатний давньогрецький вчений та теоретик риторики. Найвідоміший учень Платона. Розподілив наукове знання на окремі галузі. Значно розвиває вчення Платона про ораторське мистецтво. Створює власну «Риторику», яка складалася із трьох книг. У першій книзі визначалося місце риторики серед інших наук та виокремлювалися роди промов; друга книга розглядала пристрасті, звичаї, загальні способи доведення; третя книга присвячувалася проблемам стилю і побудови промов. Аналітику та діалектику вважав теоретичною основою риторики. Розподіляє «нетехнічні» способи або прийоми переконання та «технічні» методи. Розкрив логічні, психологічні й моральні підстави переконливості промов. Значно збагачує прийоми і методи</p>
--	---	---

	<p>Анаксимен Лампаський (бл. 380-320 рр. до н.е.)</p> <p>Теофраст (бл. 372-286 рр. до н.е.)</p> <p>Деметрій Фалерський (бл. 355-283 рр. до н.е.)</p> <p>Діонісій Галікарнаський (бл. 60-7 рр. до н.е.)</p> <p>Елій Арістид (бл. 129-189 рр. н.е.)</p>	<p>аргументації. Його «Риторика» вважається фундаментальним дослідженням найважливіших проблем ораторського мистецтва. Вона закладає так звану аристотелівську традицію, яка протягом двох тисячоліть вважалася класичною, і слугувала взірцем для навчання мистецтву публічного мовлення.</p> <p>Давньогрецький оратор й історик. Був вчителем красномовства при дворі Філіпа Македонського. Навчав ораторській майстерності Александра Македонського. Його вважають автором «Риторики для Александра» – одного з найдавніших підручників з ораторського мистецтва.</p> <p>Давньогрецький філософ, оратор. Учень Арістотеля, який за майстерність красномовства отримав від учителя прізвисько «Теофраст», що означає «божественний оратор». Написав підручник з риторики, в якому виокремив чотири основні переваги мовлення: чистоту, ясність, відповідність висловленого мовцеві та красу. Автор твору «Про слог, або Про стиль», що не зберігся.</p> <p>Видатний давньогрецький філософ, державний діяч, оратор, автор трактатів з історії, філософії, граматики та риторики. Учень Теофраста. Услід за Арістотелем здійснив загальний розподіл риторичних фігур на «фігури мовлення» й «фігури думки».</p> <p>Давньогрецький вчений, викладач риторики, теоретик красномовства. Більшу частину свого життя прожив у Римі, де викладав ораторське мистецтво. Автор багатьох творів та риторичних трактатів, найвідомішими з яких є «Мистецтво риторики», «Про сполучення слів», «Про імітацію, «Коментарі про античних ораторів». У творі «Про сполучення слів» систематично викладає свої естетичні та риторичні погляди. Вважав, що із руйнуванням правильного сполучення слів руйнується переконливість і краса промови. Цю думку він репрезентував стилістичним експериментом з уривками гомерівської поеми, змінюючи віршований розмір і тим самим роз'єднуючи слова у рядках. Virізняє строгий, середній та вишуканий стилі та три роди сполучення слів: строгі, квітчасті та загальні. Порівнював слова, які обирає оратор для виголошення, із матеріалами, що використовує ремісник для виготовлення своїх виробів.</p> <p>Давньогрецький ритор. Отримав блискучу риторичну освіту у Пергамі й Афінах. Об'їздив усю Римську імперію. У Римі був представлений імператору. Його промови дуже різноманітні за змістом та формою – звернення до богів, панегірики</p>
--	---	---

		<p>містам й імператору, урочисті промови, надгробні (священні) промови, апології тощо. Ретельно вивчав давніх класичних ораторів. Взірцями для себе вважав Демосфена й Ісократ. Свої промови прискіпливо готував і писав для публічних декламацій, опрацьовуючи усі найдрібніші деталі з метою досягнення чистоти й виразності мовлення. Прагнув стати теоретиком риторичного напрямку. Автор багатьох промов, серед яких найвідомішими є «Про риторику» та «Про чотирьох». Виступав проти сучасних йому модних софістів, хоча його власна риторична діяльність не була позбавлена легковажного красномовства без ідейного навантаження та глибокого змісту.</p>
--	--	--

Систематичне вивчення риторичного знання пов'язано з діяльністю софістів-логографів, які першими розпочали розглядати питання підготовки й публічного виголошення промов. Слід зазначити, що чимало софістів були викладачами риторики. Софістикою (середина V ст. до н.е.) називали вміння хитромудро сперечатися, застосовуючи неправильні доведення, замасковані зовнішньою, формальною правильністю, адже софісти (спочатку в Давній Греції так називали мудреців і вчителів мудрості, а пізніше псевдофілософів і шарлатанів) у процесі переконання застосовували закономірності однієї групи явищ до закономірностей явищ іншої групи, вдаючись при цьому до красномовства, логічних хитрувань, підтасовування фактів, психологічного впливу на опонента, слухачів та учнів. Вони вважали, що для людини усі події та явища дійсності є одночасно як благом, так і злом, оскільки етичні цінності розглядали умовними й відносними. Однак, окрім названих негативних проявів, софістична риторика привносила у комунікативний процес і позитивне, як-от: демократичний дух, прагнення допомогти тим, хто намагається оволодіти мистецтвом аргументовано й переконливо сперечатися зі своїми опонентами, оскільки найважливішим завданням навчання було сформуванню навички та вміння мислити й говорити. Виходячи із постулату «людина є мірою усіх речей», софісти намагалися виховати у своїх учнів прагнення до вільного висловлювання думок, проте піддавали критиці усе без винятку, започаткувавши у філософії раціоналістичний скептицизм – особливий метод судження, котрий полягає у тому, щоб не робити передчасних висновків, а до останнього сумніватися, сперечатися, шукати якомога більше аргументів. Вони навчали учнів умінню захищати свої переконання, незважаючи на будь-які обставини й авторитети, стверджуючи у такий спосіб значущість кожної окремої особистості. Цьому значною мірою сприяло вправне використання софістами законів формальної логіки [26]. Головна мета словесних змагань полягала у тому, щоб вийти переможцем у кожній суперечці. Це приваблювало в численні школи ораторської майстерності значну кількість охочих – тих, хто хотів відзначитися, і, відповідно, надавало можливості викладачам риторики заробляти значні кошти. Зважаючи на комунікативну мету, давні греки вирізняли суперечку заради встановлення істини, тобто діалектичну та заради перемоги, тобто еристичну суперечку [49]. Навчаючи учнів та здійснюючи комунікативний вплив, софісти використовували будь-які засоби та прийоми, навіть вдаючись до неприпустимих з моральної точки зору методів ведення суперечок, навмисного порушення законів логіки, що пізніше у філософії отримало назву логічних софізмів тощо [48]. Софістика сприяла тому, що ораторська промова стала окремим літературним жанром, адже, критикуючи традиційну релігію і мораль, перебудовуючи світоглядні орієнтири на раціональних засадах, софісти також відійшли від традиційних віршованих форм викладу і почали розробляти роздум, діалог і, прередусім, ораторську промову. Зрештою софістична риторика стала відігравати реакційну роль, адже перетворилася на словесне фехтування ораторів заради перемоги у будь-який спосіб, не зважаючи на істину.

Зв'язок риторики з філологією виявився у тому, що паралельно з популяризацією філософського знання й вивченням законів мислення, софісти вивчали особливості мовленнєвих процесів, граматику, стилістику, сприяючи у такий спосіб розвитку мови. У школах ораторської майстерності вчителі риторики навчали красномовству на прикладі класичних взірців давньогрецького ораторського мистецтва, адже воно формувалося з огляду на практичні звичаї ораторського мовленнєвого етикету, а також на ґрунті теоретичного досвіду поезики, котрий проектувався на прозу. Учні опановували різні стилі, мовленнєві особливості яких надавали можливість здійснювати комунікативний вплив у різних ситуаціях, приділяли увагу специфіці побудови промов, засобам увиразнення мовлення тощо. В античній ораторській прозі найвідомішими стали аттичний та азіанський стилі.

Аттичний стиль (термін походить від слова «Аттика» – частина Греції, центром якої є Афіни) вирізнявся чистотою мовлення, чіткістю й сухістю, відсутністю зайвих засобів увиразнення та прикрашання. Аттицизм у «класичну епоху став основним грецьким діалектом і був літературною мовою прозових жанрів, риторики й філософії» [10, с. 58] та протистояв надмірно пишному та гучному азіанському стилю, який утворився під впливом східних літератур. Представники аттицизму виступали проти пишномовності, надмірного ускладнення мовлення й обирали класичну простоту стилю ораторських промов. Найвідомішими аттицистами були Антифонт, Лісій, Ісократ, Ісей, Демосфен, Есхін та ін.

Азіанізм (термін вказує на Малу Азію, з якою пов'язується виникнення) – стиль, який виникає на противагу класичній давньогрецькій риториці, представленій аттицизмом. Основними рисами поезики азіанізму були лексичне багатство, словесна орнаментальність, контрастність, фразеологічність, підкреслена урочистість і пафосність, перенасиченість тропами та фігурами, що створювало пишність мовлення. Особливого поширення набув у давньоримській риториці. Його представниками були Гай Семпроній Грахх, Луцій Ліциній Красс, Луцій Анней Сенека, Сципіони та ін. Зазначимо, що в подальшому поезика азіанізму суттєво вплинула на естетику бароко.

Риторичний стиль – використовує численні прийоми ораторського мистецтва, й у цілому характеризується значною кількістю тропів, риторичних фігур, конструктивних прийомів, патетичністю та піднесеною емоційністю, походить від античної риторики. Означений стиль здійснив неабиякий вплив на розвиток публіцистики та художньої літератури різних періодів історії. У публіцистиці до нього найчастіше зверталися в періоди суспільного підйому, коли виникала потреба в актуалізації піднесеного громадянського пафосу. У художній літературі він виявлявся у творах різноманітних жанрів та позначився на формуванні художнього мовлення, якому притаманні насиченість тропами, стилістичними фігурами й котра набуває виразного експресивного, індивідуалізованого характеру.

Як зазначає Г. Сагач, риторика є комплексною наукою, яка «органічно інтегрує в собі необхідні знання» [44, с. 65]. Науковиця називає цілий ряд наук і навчальних дисциплін (від етики, логіки й психології до сценічної майстерності), з якими безпосередньо пов'язана риторика. Так, наприклад, етику й риторику зближує інтерес до поведінки суб'єкта комунікативного впливу, в якій знаходять вираження його моральні установки, принципи й цінності. При цьому суттєвими для риторики стають не лише мовленнєва поведінка суб'єкта, а також умови, котрі визначають її доцільність та ефективність. Логіку й риторику споріднює, передусім, зацікавленість теорією доведення та законами логічного мислення, за допомогою яких мовлення стає доказовим й аргументованим, а процес переконання – прагматичним. Психологію й риторику пов'язує дослідження емоційно-чуттєвої царини життя, котра позначається на мовленнєвій поведінці суб'єкта комунікації і його відносин з аудиторією. При цьому риторика акцентує увагу безпосередньо на тих аспектах, котрі впливають на процес вербального мислення, що врешті решт визначають ефективність комунікативного впливу мовця. Сценічну майстерність і риторику об'єднує вивчення прийомів, які допомагають успішно здійснювати виступи, оскільки публічне мовлення не позбавлене певної театральності. Як і актор, у процесі виголошення оратор повинен контролювати мовленнєве дихання, міміку, жести, пам'ятати про дикцію, а також дотримуватися обраного образу [43].

Зауважимо, що використання компонентів сценічної майстерності робить виступ більш цікавим і жвавим, який зазвичай відповідно сприймається слухачами. Теорію літератури та риторику пов'язують як вивчення правил організації текстової єдності в єдине художнє ціле, так і фундаментальне дослідження специфіки архітектонічної побудови та художніх особливостей твору, котрі сприяють комплексному формуванню риторичного тексту.

Отже, риторика входить до складу філософсько-філологічних дисциплін. Вона була і залишається однією із базових класичних наук, що покликана сформувати ораторську культуру, та основною комунікативною технологією, яка використовується для налагодження прагматичного мовлення у різних сферах життєдіяльності суспільства. Оскільки промова є засобом комунікативного впливу, переконання, інструментом управління й організації соціальних, політичних і виробничих процесів, риторика покликана формувати правила, норми та стиль суспільного життя. Якщо класична антична риторична традиція відповідно до концепцій Арістотеля та Квінтіліана розглядала означене знання як мистецтво знаходити засоби переконання стосовно кожного даного предмета або як мистецтво вишукано висловлювати свої думки належним чином, то в сучасних інтерпретаціях науковців риторика постає комплексною навчальною дисципліною про ефективну організацію мовленнєвого процесу в умовах інформаційного суспільства, що передбачає дослідження, розвиток, оволодіння й використання усіх видів комунікативної взаємодії.

Риторичну майстерність сучасного комунікатора формують не лише власне знання про підготовку, написання та виголошення промов, а значно ширший комплекс знань, пов'язаних зі специфікою реалізації прагматичного комунікативного впливу на певну аудиторію в конкретних умовах із застосуванням найдоцільніших методів і прийомів, починаючи з формування концепції та закінчуючи особливостями виголошення, оскільки кожний етап означеної діяльності на шляху до комунікативного успіху набуває надзвичайної важливості й значущості. Готуючи комунікативний вплив, комунікатор, зацікавлений у конструктивній реакції аудиторії і подальшій взаємодії, повинен пам'ятати не лише про особливості сприймання його мовлення, а й про різноманітні чинники, що, можливо, сприятимуть або заважатимуть налагодженню контакту і зворотного зв'язку зі слухачами. Зокрема він має враховувати вплив потенційних бар'єрів комунікації [45].

Бар'єри комунікації – це певні перешкоди, які не дозволяють реципієнтові адекватно почути, сприйняти, зрозуміти й спроектувати на власний досвід інформацію, відповідно засвоїти її і передати за потреби (див. рис. 1).

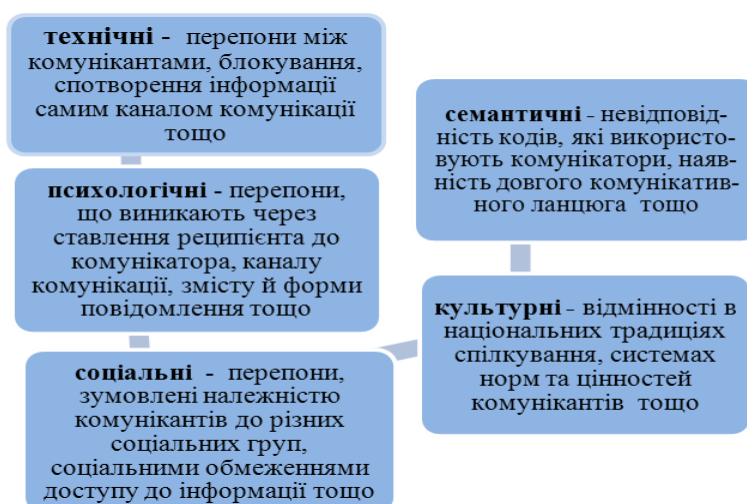


Рис. 1. Різновиди бар'єрів комунікації

У процесі комунікації можуть виникати перешкоди різного типу, зокрема технічного характеру, що з'являються внаслідок появи певних перепон під час проходження інформації

від адресата до адресанта, у тому числі спотворення мовлення технічними засобами, що нерідко застосовуються при виголошенні для великої аудиторії; психологічного характеру, що спричинені викривленням почутого у зв'язку з невідповідним ставленням до змісту, формою надання інформації, способом комунікації, самим мовцем або каналом, який той обирає (йдеться як про негативне упереджене ставлення з боку аудиторії, так і про некритичне позитивне сприймання, викликане абсолютною довірою до авторитету мовця); соціального характеру, що зумовлені різницею у соціальному статусі комунікатора та його слухачів, нерівністю можливостей різних спільнот, наприклад, осіб з інвалідністю, національних меншин, дискримінованих або маргіналізованих груп тощо щодо отримання та використання певної інформації, доступу до її джерел; культурного характеру, які можуть виникати у міжнаціональній комунікації внаслідок відмінностей традицій спілкування, звичаїв, норм і цінностей, закладених у різних національних культурах; семантичного характеру, що пов'язані з неспівпадінням значень, яких надають адресат й адресант різним поняттям, знакам, сигналам і можуть створювати затягнутий або некоректний комунікативний процес.

Відповідно до способу дії на учасників комунікації та згідно з остаточним комунікативним ефектом бар'єри комунікації розподіляють на групи: деструктивного характеру (спричинені технічними та транскультурними бар'єрами комунікації); комплікативного характеру (виникають внаслідок міжмовної інтерференції і значно ускладнюють комунікацію, оскільки вимагають підвищеної уваги від учасників комунікації, що може спричинити втрату зворотного зв'язку); інтенціональні (пов'язані із невдалим визначенням комунікативних цілей або невідповідним прогнозуванням комунікативних цілей та очікувань партнерів по комунікації); акцентного характеру (зумовлені недостатнім володінням мовою або матеріалом) [45].

Найчастіше бар'єри комунікації виникають внаслідок недостатніх фонових знань, браку досвіду виголошення промови перед аудиторією, недостатньою попередньою підготовкою мовця до виголошення промови тощо. Проте у будь-якому випадку неврахування можливостей їхнього впливу призведе до того, що певна частина інформації, яку надає мовець, буде втрачена або несприйнята слухачами, стрункість промови зруйнується або порушиться її цілісність, комунікативний ефект виступу значно зменшиться або буде втрачено зворотний зв'язок із аудиторією, що в цілому є рівноцінним комунікативному провалу. Запобігти впливу різних факторів деструктивного характеру на комунікативний ефект передусім допоможе комплексний підхід, який мусить засвоїти оратор, у процесі підготовки та виголошення промови, а також отримання навичок вербального та невербального характеру з огляду на застосування різних комунікативних стратегій відповідно до цільової установки.

Практичне завдання

Підготуйте текст виступу на довільну тему з урахуванням основних бар'єрів комунікації, котрі можуть виникнути у процесі комунікативного впливу або риторичного спілкування (обсяг промови – півтора аркуша формату А 4, набрані 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5).

Питання для самоконтролю

1. Розкажіть про риторику як науку про ораторське мистецтво та комунікативну технологію.

2. Окресліть зв'язок риторики та софістики. Охарактеризуйте значення внеску софістів у розвиток риторичного знання.

3. Визначте особливості формування риторичного знання у Давній Греції. Назвіть основні види красномовства, з якими пов'язаний розвиток риторики означеного періоду. Відповідь проілюструйте прикладами.

4. Назвіть видатних давньогрецьких риторів-логографів та розкажіть про їхню діяльність.

5. Розкажіть про давньогрецьких теоретиків риторики та специфіку їхніх риторичних вчень.

6. Охарактеризуйте найвідоміші риторичні стилі давньогрецького красномовства та назвіть представників кожного стилю.

7. Назвіть основні різновиди бар'єрів комунікації, які виникають у процесі організації комунікативного впливу. Розкажіть про особливості їхнього впливу під час налагодження комунікативного контакту та здійснення виступу перед аудиторією. Наведіть приклади різних бар'єрів комунікації та шляхів їхнього подолання.

8. Назвіть основні групи бар'єрів комунікації відповідно до їхнього способу впливу на учасників комунікації та згідно з остаточною комунікативним ефектом. Окресліть особливості кожної групи. Відповідь обґрунтуйте прикладами.

Тестові завдання з обранням однієї правильної відповіді

Варіант 1. Вкажіть термін, яким у Давній Греції називалася наука про красномовство й ораторську майстерність.

А) елоквенція. Б) інвенція. В) риторика. Г) елокуція. Д) поетика.

Варіант 2. Назвіть країну Давнього світу, в якій риторика сформувалася та розвинулась як наука.

А) Давній Іран. Б) Давній Китай. В) Давній Єгипет. Г) Давня Греція. Д) Давній Рим.

Варіант 3. Назвіть класичний стиль ораторських промов, який сформувався у Давній Греції та характеризувався простотою, чіткістю, лаконічністю, ясністю і строгістю.

А) родоський. Б) азіанізм. В) середній. Г) аттицизм. Д) класицизм.

Варіант 4. Яку назву у Давній Греції отримав пишний та гучний стиль ораторських промов, котрий сформувався під впливом східних літератур?

А) азіанізм. Б) аттицизм. В) класицизм. Г) середній. Д) родоський.

Варіант 5. Яку назву в системі риторичного знання отримала концепція риторики, що досліджує специфічні прийоми винаходу задуму та його втілення у висловлюванні?

А) інвенційна. Б) загальна. В) елокутивна. Г) прикладна. Д) диспозиційна.

Варіант 6. Як у системі риторичного знання називають концепцію риторики, котра вивчає особливості структурування словесних творів?

А) загальна. Б) диспозиційна. В) інвенційна. Г) елокутивна. Д) прикладна.

Варіант 7. Назвіть видатного давньогрецького філософа і теоретика риторики, автора «Поетики» та «Риторики», який, характеризуючи сутність риторичного знання, визначав його як «здатність знаходити можливі способи переконання відносно кожного даного предмета».

А) Ісократ. Б) Платон. В) Арістотель. Г) Марк Тулій Ціцерон. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 8. Оберіть навчальну дисципліну, з якою риторика зближує інтерес до поведінки суб'єкта комунікативного впливу, у котрій знаходять вираження його моральні установки.

А) філософія. Б) етика. В) сценічна майстерність. Г) стилістика. Д) теорія літератури.

Варіант 9. Назвіть навчальну дисципліну, з якою риторика пов'язує зацікавленість теорією доведення та законами мислення, завдяки котрим мовлення стає доказовим й аргументованим, а процес переконання – прагматичним.

А) психологія. Б) теорія літератури. В) логіка. Г) етика. Д) естетика.

Варіант 10. Вкажіть науку, з котрою риторику споріднює дослідження емоційно-чуттєвої царини життя людини, що впливає на процес вербального мислення, визначаючи ефективність комунікативного впливу мовця.

А) логіка. Б) естетика. В) сценічна майстерність. Г) теорія літератури. Д) психологія.

Варіант 11. Назвіть навчальну дисципліну, з якою риторику споріднюють певні технічні прийоми, котрі допомагають ораторові успішно здійснювати виступи.

А) етика. Б) філософія. В) логіка. Г) сценічна майстерність. Д) теорія літератури.

Варіант 12. Оберіть науку, з якою риторику пов'язує вивчення правил організації текстової єдності в єдине художнє ціле й дослідження специфіки побудови та художніх особливостей твору.

А) теорія літератури. Б) філософія. В) сценічна майстерність. Г) психологія. Д) естетика.

Варіант 13. Назвіть різновид бар'єрів комунікації, який зумовлений комунікативними перепонами під час проходження інформації від адресата до адресанта внаслідок спотворення мовлення технічними засобами, що застосовуються при виголошенні для великої аудиторії.

А) технічного характеру. Б) психологічного характеру. В) соціального характеру. Г) культурного характеру. Д) семантичного характеру.

Варіант 14. Вкажіть різновид бар'єрів комунікації, який спричинений викривленням почутого у зв'язку з невідповідним ставленням до змісту, формою надання інформації, способом комунікації, самим мовцем або каналом, який той обирає.

А) семантичного характеру. Б) психологічного характеру. В) соціального характеру. Г) культурного характеру. Д) технічного характеру.

Варіант 15. Оберіть різновид бар'єрів комунікації, зумовлений різницею у статусі комунікатора та його слухачів, нерівністю можливостей різних спільнот щодо отримання та використання певної інформації, доступу до її джерел тощо.

А) технічного характеру. Б) психологічного характеру. В) соціального характеру. Г) культурного характеру. Д) семантичного характеру.

Варіант 16. Назвіть різновид бар'єрів комунікації, який може виникати внаслідок відмінностей традицій спілкування, норм і ціннісних орієнтирів певних аудиторій.

А) семантичного характеру. Б) психологічного характеру. В) соціального характеру. Г) культурного характеру. Д) технічного характеру.

Варіант 17. Назвіть різновид бар'єрів комунікації, пов'язаний із неспівпадінням значень, яких надають адресат й адресант різним поняттям, знакам, сигналам, що можуть створювати затягнутий комунікативний процес і викликати непорозуміння.

А) технічного характеру. Б) психологічного характеру. В) соціального характеру. Г) культурного характеру. Д) семантичного характеру.

Варіант 18. Вкажіть бар'єри комунікації відповідно до способу дії та згідно з остаточним комунікативним ефектом, котрі спричинені технічними та транскультурними перепонами в комунікації.

А) деструктивного характеру. Б) комплікативного характеру. В) інтенціонального характеру. Г) акцентного характеру. Д) семіотичного характеру.

Варіант 19. Оберіть бар'єри комунікації відповідно до способу дії та згідно з остаточним комунікативним ефектом, котрі виникають внаслідок міжмовної інтерференції і значно

ускладнюють сприймання, оскільки вимагають підвищеної уваги від учасників комунікації, що може спричинити втрату зворотного зв'язку.

А) деструктивного характеру. Б) комплікативного характеру. В) інтенціонального характеру. Г) акцентного характеру. Д) семіотичного характеру.

Варіант 20. Оберіть бар'єри комунікації відповідно до способу дії та згідно з остаточним комунікативним ефектом, котрі пов'язані із невдалим визначенням комунікативних цілей або невідповідним прогнозуванням комунікативних цілей та очікувань партнерів по комунікації.

А) деструктивного характеру. Б) комплікативного характеру. В) інтенціонального характеру. Г) акцентного характеру. Д) семіотичного характеру.

Варіант 21. Назвіть бар'єри комунікації відповідно до способу дії та згідно з остаточним комунікативним ефектом, котрі зумовлені недостатнім володінням мовою або матеріалом.

А) деструктивного характеру. Б) комплікативного характеру. В) інтенціонального характеру. Г) акцентного характеру. Д) семіотичного характеру.

Варіант 22. Оберіть стиль давньоримського красномовства, який займав проміжне місце між двома найвідомішими в античній риторичі протилежними стилями ораторських промов.

А) класичний. Б) азіанізм. В) римський. Г) аттицизм. Д) середній.

Варіант 23. Назвіть видатного давньогрецького ритора-логографа, котрого деякі його сучасники вважали засновником аттичного стилю.

А) Емпедокл. Б) Луцій Ліциній Красс. В) Квінт Септимій ФлоренсТертуліан. Г) Лісій. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 24. Вкажіть античного філософа й оратора, який, на думку Арістотеля, був винахідником риторики.

А) Емпедокл. Б) Ліциній Марк Кальв. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Демосфен. Д) Марк Тулій Ціцерон.

Варіант 25. Оберіть видатних давньогрецьких ораторів V ст. до н.е.

А) Гай Юлій Цезар, Марк Тулій Ціцерон, Ліциній Марк Кальв. Б) Діонісій Галікарнаський, Гермоген Тарсійський, Філон Александрійський. В) Емпедокл, Коракас, Тісій. Г) Ісей, Демосфен, Есхін. Д) Марк Порцій Катон Старший, Луцій Ліциній Красс, Марк Антоній Оратор.

Варіант 26. Назвіть відомих давньогрецьких ораторів і логографів, які створили й вдосконалили структуру судової промови, котра після них стала основою судової риторики.

А) Марк Антоній Оратор, Ліциній Марк Кальв. Б) Есхін, Демосфен. В) Сократ, Арістотель. Г) Коракас, Лісій. Д) Гай Семпроній Гракх, Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 27. Вкажіть давньогрецького оратора та логографа, який одним із перших вирізняв у структурі судової промови вступ, оповідь, аргументи, заперечення аргументів опонентів, висновки.

А) Коракас. Б) Григорій Ніський. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Ричард Тетфордський. Д) Марк Тулій Ціцерон.

Варіант 28. Оберіть зайву частину, яка не входила в структуру судової промови, визначену давньогрецьким риторм-логографом Коракасом.

А) вступ. Б) оповідь. В) фраза переходу. Г) заперечення аргументів опонентів. Д) висновки.

Варіант 29. Оберіть давньогрецького оратора, який разом із Кораксом створив хрестоматію готових прикладів – «загальних місць» для вивчення напам'ять, щоб оратори використовувати їх у процесі виголошення промов, а також посібник, який містив рекомендації щодо структури ораторської промови.

А) Демосфен. Б) Тісій. В) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Ліциній Марк Кальв. Д) Арістотель.

Варіант 30. Оберіть давньогрецького софіста та ритора.

А) Протагор. Б) Арістотель. В) Луцій Анней Сенека Старший. Г) Александр Македонський. Д) Діонісій Беотійський.

Варіант 31. Вкажіть риторичні фігури, які традиційно називають горгієвими.

А) розчленований розподіл, простий перелік. Б) логічне слідування, нерозчленований розподіл. В) антитеза, алітерація. Г) метафора, епітет. Д) динамічний перелік, ампліфікація.

Варіант 32. Назвіть засоби увиразнення мовлення, які уводять у риторичне знання давньогрецький ритор-логограф Горгій.

А) асонанс, епіфора. Б) спіральний спосіб, ступеневий спосіб. В) порівняння, уподібнення. Г) пунктирний спосіб, асоціативний спосіб. Д) фундаментальний метод, метод взаємної підтримки.

Варіант 33. Назвіть відомого давньогрецького ритора-логографа, автора промови «Похвала Єлені».

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Горгій. Г) Ліциній Марк Кальв. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 34. Вкажіть давньогрецького оратора та логографа, автора промови «Виправдання Паламеда».

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Луцій Ліциній Красс. В) Гермоген Тарсійський. Г) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Д) Горгій.

Варіант 35. Оберіть давньогрецького оратора, який створював апології та вправи, складені на вигадану тему.

А) Антифонт. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Марк Антоній. Г) Луцій Анней Сенека Старший. Д) Афанасій Александрійський.

Варіант 36. Назвіть видатного давньогрецького ритора-логографа, який у своїх судових промовах намагався відразу завойовувати прихильність суддів до підсудного й вдало спростовував звинувачення.

А) Діонісій Галікарнаський. Б) Протагор. В) Арістотель. Г) Лісій. Д) Марк Тулій Ціцерон.

Варіант 37. Назвіть давньогрецького ритора-логографа, політичного та судового оратора, судові промови якого були зворушливими, а стиль вирізнявся чистотою аттичного мовлення, відсутністю архаїзмів, заплутаних виразів та випадкових образів.

А) Гермоген Тарсійський. Б) Лісій. В) Гай Юлій Цезар. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Емпедокл.

Варіант 38. Назвіть видатного давньогрецького теоретика красномовства, який в Афінах відкрив риторичну школу.

А) Демосфен. Б) Ісократ. В) Протагор. Г) Гай Семпроній Гракх. Д) Ліциній Марк Кальв.

Варіант 39. Вкажіть давньогрецького теоретика риторики, який у промовах особливу увагу приділяв образності й ритмічному оформленню.

А) Сократ. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Ісократ. Г) Демосфен. Д) Діонісій Галікарнаський.

Варіант 40. Оберіть славетного давньогрецького філософа, який проводив усні бесіди, в котрих переконував слухачів у своїй правоті.

А) Арістотель. Б) Емпедокл. В) Сократ. Г) Ісократ. Д) Демосфен.

Варіант 41. Оберіть давньогрецького філософа та теоретика риторики, який розглядав софістичну риторичну мистецтво, а як навичку або вправність, що за своїм призначенням схожа на кухарську справу.

А) Протагор. Б) Анаксагор. В) Луцій Ліциній Красс. Г) Платон. Д) Марк Тулій Ціцерон.

Варіант 42. Назвіть давньогрецького оратора та логографа, який, згідно з Арістотелем, був автором першого трактату з риторики.

А) Філон Александрійський. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Демосфен. Д) Коракс.

Варіант 43. Назвіть видатного давньогрецького оратора, який був учнем Емпедокла.

А) Коракс. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Гай Юлій Цезар. Д) Марк Тулій Ціцерон.

Варіант 44. Хто з античних філософів та ораторів застосовував закономірності однієї групи явищ до закономірностей явищ другої групи і при цьому вдавався до красномовства, логічних хитрувань, підтасовування фактів, психологічного впливу на опонентів?

А) софісти. Б) модерністи. В) нігілісти. Г) анархісти. Д) азіанці.

Варіант 45. Як називається вміння хитромудро сперечатися, котре ґрунтується на застосуванні неправильних доведень, замаскованих зовнішньою, формальною правильністю?

А) логіка. Б) еристика. В) софістика. Г) прагматика. Д) граматики.

Варіант 46. Оберіть відомого давньогрецького оратора, який був представником аттичного стилю.

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Марк Антоній Оратор. В) Луцій Анней Сенека Старший. Г) Антифонт. Д) Луцій Ліциній Красс.

Варіант 47. Назвіть давньогрецького оратора й ритора-логографа, який був прибічником аттичного стилю.

А) Лісій. Б) Гай Семпроній Гракх. В) Марк Тулій Цицерон. Г) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Д) Луцій Анней Сенека Старший.

Варіант 48. Назвіть давньогрецького оратора, який був найвідомішим учнем Коракса.

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Ліциній Марк Кальв. В) Марк Антоній Оратор. Г) Арістотель. Д) Тісій.

Варіант 49. Хто із видатних давньогрецьких ораторів навчав красномовству Горгія, Лісія й Ісократа?

А) Гай Юлій Цезар. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Марк Антоній Оратор. Г) Тісій. Д) Афанасій Александрійський.

Варіант 50. Вкажіть видатного давньогрецького державного діяча і політичного оратора, якого вважали засновником афінської демократії.

А) Луцій Анней Сенека Старший. Б) Ісократ. В) Александр Македонський. Г) Луцій Ліциній Красс. Д) Перікл.

Варіант 51. Назвіть видатного давньогрецького філософа та теоретика красномовства, найвідомішого учня Сократа, який наслідував його традицію риторики.

А) Антифонт. Б) Платон. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Гай Юлій Цезар.

Варіант 52. Оберіть давньогрецького оратора та логорафа, представника епідейктичного (урочистого) красномовства.

А) Ліциній Марк Кальв. Б) Діонісій Галікарнаський. В) Марк Тулій Ціцерон. Г) Горгій. Д) Арістотель.

Варіант 53. Вкажіть давньогрецького оратора, який розробив риторичні прийоми – антитезу, алітерацію, асонанс, епіфору.

А) Сократ. Б) Тісій. В) Горгій. Г) Антифонт. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 54. Хто з давньогрецьких теоретиків риторики вирізняв два роди здібностей оратора – здатність усе зводити до єдиної думки (синтез) і здатність розкладати ціле на складові частини (аналіз)?

А) Гай Юлій Цезар. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Платон. Г) Протагор. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 55. Назвіть давньогрецького теоретика риторики, який основні психологічні засади красномовства вбачав у знанні характеру й особливостей аудиторії.

А) Арістотель. Б) Гай Юлій Цезар. В) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Платон. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 56. Оберіть давньогрецького оратора та вчителя риторики, який розробив теорію судових промов, котру пізніше у своїй ораторській діяльності використовував Лісій.

А) Анаксимандр. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Антифонт. Г) Марк Тулій Ціцерон. Д) Ричард Тетфордський.

Варіант 57. Хто з давньогрецьких філософів і теоретиків риторики сприяв розвитку діалогу як нового методу аргументації?

А) Фома Сольсберійський. Б) Платон. В) Луцій Ліциній Красс. Г) Емпедокл. Д) Антифонт.

Варіант 58. Оберіть видатного давньогрецького філософа, який заперечував релятивізм софістів і вважав найважливішим завданням пошук істини.

А) Гермоген Тарсійський. Б) Луцій Марк Кальв. В) Сократ. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Діонісій Галікарнаський.

Варіант 59. Назвіть давньогрецького оратора та логорафа, якого дехто з античних учених ставив вище за Демосфена.

А) Гай Семпроній Гракх. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Філон Александрійський. Г) Лісій. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 60. Назвіть видатного давньогрецького філософа, який розробив метод еристичної бесіди.

А) Григорій Ніський. Б) Сократ. В) Марк Антоній Оратор. Г) Луцій Анней Сенека Старший. Д) Григорій Двоєслов.

Варіант 61. Назвіть давньогрецького теоретика риторики, автора «Панегірика».

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Ліциній Марк Кальв. В) Арістотель. Г) Ісократ. Д) Афанасій Александрійський.

Варіант 62. Назвіть видатного давньогрецького теоретика риторики, автора «Філософії красномовства».

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Антифонт. Г) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Д) Ісократ.

Варіант 63. Хто з давньогрецьких філософів і теоретиків риторики вдосконалив сократівський метод ведення бесіди?

А) Луцій Ліциній Красс. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Платон. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Протагор.

Варіант 64. Назвіть відомого давньогрецького оратора і вчителя красномовства, який навчав ораторському мистецтву Демосфена.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Гай Семпроній Грахх. В) Гермоген Тарсійський. Г) Луцій Ліциній Красс. Д) Ісей.

Варіант 65. Хто із видатних давньогрецьких філософів, ораторів та теоретиків риторики репрезентував план побудови нової риторики у діалозі «Федр»?

А) Платон. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Арістотель. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Емпедокл.

Варіант 66. Давньогрецькі оратори якого історичного періоду античної доби спиралися на техніку побудови промов, котру розробив Ісократ?

А) 6 ст. до н.е. Б) 4 ст. до н.е. В) 4 ст. н.е. Г) 5 ст. н.е. Д) 2 ст. н.е.

Варіант 67. Оберіть видатного давньогрецького філософа і теоретика риторики, який зазначав, що нову концепцію риторики слід будувати на принципах діалектики та психології.

А) Луцій Ліциній Красс. Б) Анаксагор. В) Діонісій Галікарнаський. Г) Платон. Д) Гай Юлій Цезар.

Варіант 68. Вкажіть видатного давньогрецького філософа та теоретика красномовства, якого вважають засновником об'єктивного ідеалізму.

А) Гермоген Тарсійський. Б) Платон. В) Луцій Анней Сенека Старший. Г) Ліциній Марк Кальв. Д) Марк Тулій Ціцерон.

Варіант 69. Хто з античних ораторів і теоретиків риторики висував на перший план емоційну переконливість промови (її вплив на душу), а логічні доведення вважав другорядними?

А) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Б) Платон. В) Афанасій Александрійський. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Берnard Клервоський.

Варіант 70. Назвіть відомого давньогрецького ритора-логографа, який зробив істотний вклад у вдосконалення судової ораторської промови.

А) Емпедокл. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Ліциній Марк Кальв. Г) Лісій. Д) Арістотель.

Варіант 71. Вкажіть давньогрецького теоретика риторики, який вперше розробив композицію та техніку побудови промов.

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Ісократ. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Діонісій Галікарнаський.

Варіант 72. Як називали тих давньогрецьких ораторів, які, ретельно вивчаючи обставини справи своїх клієнтів, писали промови на їхній захист?

А) ритори-логографи. Б) ритори-адвокати. В) ритори-філософи. Г) стратеги. Д) філософи-софісти.

Варіант 73. Вкажіть давньогрецького політичного і судового оратора, чиї промови характеризувалися напруженістю, динамікою й емоційними ефектами.

А) Демосфен. Б) Ісократ. В) Гермоген Тарсійський. Г) Анаксагор. Д) Луцій Ліциній Красс.

Варіант 74. Оберіть відомого давньогрецького оратора, логографа, вчителя риторики, який навчався ораторській майстерності у Лісія й Ісократа.

А) Емпедокл. Б) Арістотель. В) Сократ. Г) Ісей. Д) Платон.

Варіант 75. Хто з видатних давньогрецьких політичних і судових ораторів наполегливими та систематичними тренуваннями виправив вади мовлення?

А) Емпедокл. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Марк Антоній Оратор. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Демосфен.

Варіант 76. Як у Давній Греції називалися судові промови на свій захист?

А) філіпіка. Б) буколіка. В) апологія. Г) адвокатська. Д) прокурорська.

Варіант 77. Назвіть видатних давньогрецьких риторів-логографів.

А) Марк Порцій Катон Старший, Марк Тулій Ціцерон, Марк Фабій Квінтіліан. Б) Лісій, Коракс, Горгій. В) Лікурґ, Александр Македонський, Діонісій Галікарнаський. Г) Афанасій Александрійський, Квінт Септимій Тертуліан, Фома Сольсберійський. Д) Сократ, Платон, Арістотель.

Варіант 78. Оберіть давньогрецького політичного і судового оратора, чиї промови розпочиналися моральними сентенціями, які розвивалися на конкретних прикладах, в гроні метафор, антитез і риторичних питань.

А) Ліциній Марк Кальв. Б) Гай Семпроній Гракх. В) Демосфен. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Протагор.

Варіант 79. Проти кого були спрямовані звинувачувальні промови Демосфена, які називалися «філіпіками»?

А) Проти Александра Македонського. Б) Проти Філіпа Македонського. В) Проти Гая Юлія Цезаря. Г) Проти Марка Порція Катона Старшого. Д) Проти Філіпа Меланхтона.

Варіант 80. Назвіть давньогрецького оратора та політичного діяча, який був опонентом Демосфена і нерідко виступав проти нього.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Арістотель. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Есхін. Д) Гіперид.

Варіант 81. Вкажіть найвідомішого учня Платона, який значно розвиває його вчення про ораторське мистецтво.

А) Арістотель. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Ісократ. Г) Луцій Анней Сенека Старший. Д) Теофраст.

Варіант 82. Чиє ставлення до світу і словесного мистецтва у Давній Греції спиралося на принцип: «Про кожну річ можна висловити дві протилежні думки»?

А) модерністи. Б) софісти. В) ідеалісти. Г) матеріалісти. Д) анархісти.

Варіант 83. Назвіть давньогрецького політичного і судового оратора, який прославився промовами на захист Греції проти Філіпа Македонського.

А) Ісократ. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Арістотель. Г) Демосфен. Д) Ліциній Марк Кальв.

Варіант 84. Назвіть видатного давньогрецького теоретика красномовства, автора «Поетики» та «Риторики», який вирізняв у своєму риторичному вченні «нетехнічні» способи переконання.

А) Гермоген Тарсійський. Б) Платон. В) Арістотель. Г) Демосфен. Д) Діонісій Галікарнаський.

Варіант 85. Оберіть видатного філософа та теоретика риторики, який у своєму риторичному вченні вирізняв «технічні» методи.

А) Арістотель. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Марк Тулій Ціцерон. Г) Демосфен. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 86. Назвіть термінологічний синонім урочистого красномовства.

А) епідейктичне красномовство. Б) гомілетичне красномовство. В) екзегетичне красномовство. Г) ритуальне красномовство. Д) еристичне красномовство.

Варіант 87. Назвіть видатного давньогрецького теоретика риторики, автора «Риторики» та «Поетики».

А) Емпедокл. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Арістотель. Г) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Д) Платон.

Варіант 88. Оберіть із названих античних ораторів видатного давньогрецького риторологографа.

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Лісій. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Емпедокл.

Варіант 89. Оберіть з-поміж названих ораторів давньогрецького риторологографа.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Коракс. В) Перікл. Г) Гай Юлій Цезар. Д) Ліциній Марк Кальв.

Варіант 90. Скільки книг містить «Риторика» Арістотеля?

А) 1. Б) 2. В) 3. Г) 5. Д) 10.

Варіант 91. Вкажіть питання, яким присвячує першу книгу «Риторики» Арістотель.

А) місцю риторики серед інших наук, виокремленню родів промов. Б) творам видатних античних ораторів. В) пристрастям, звичаям і загальним способам доведення. Г) проблемам стилю і побудови промов. Д) проблемам комунікативного впливу на аудиторію.

Варіант 92. Назвіть давньогрецького вченого, викладача риторики та теоретика красномовства, який написав твір «Про сполучення слів».

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Діонісій Галікарнаський. В) Філон Александрійський. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Луцій Анней Сенека Старший.

Варіант 93. Оберіть основні аспекти, яким присвячена друга книга «Риторики» Арістотеля.

А) місце риторики серед інших наук, виокремлення родів промов. Б) твори видатних античних ораторів. В) пристрасті, звичаї і загальні способи доведення. Г) проблеми стилю і побудови промов. Д) проблеми комунікативного впливу на слухачів.

Варіант 94. Назвіть давньогрецького ритора та теоретика красномовства, який вважав, що із руйнуванням правильного сполучення слів руйнується переконливість і краса промови.

А) Марк Антоній Оратор. Б) Афанасій Александрійський. В) Гермоген Тарсійський. Г) Діонісій Галікарнаський. Д) Діонісій Беотійський.

Варіант 95. Вкажіть основні аспекти, з якими ознайомлює третя книга «Риторики» Арістотеля.

А) місцем риторики серед інших наук, виокремленням родів промов. Б) творами видатних античних ораторів. В) пристрастями, звичаями і загальними способами доведення. Г) проблемами стилю і побудови промов. Д) проблемами комунікативного впливу на аудиторію.

Варіант 96. Хто з давньогрецьких теоретиків риторики у своєму риторичному вченні розмежовував аналітику і діалектику?

А) Арістотель. Б) Платон. В) Марк Антоній Оратор. Г) Марк Тулій Ціцерон. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 97. Вкажіть видатного давньогрецького ритора-логографа.

А) Луцій Анней Сенека Старший. Б) Аврелій Августин. В) Горгій. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Арістотель.

Варіант 98. Хто із давньогрецьких ораторів і теоретиків красномовства вирізняє у своєму вченні строгий, середній та вишуканий стилі, а також три роди сполучення слів: строге, квітчасте та загальне?

А) Діонісій Галікарнаський. Б) Марк Антоній Оратор. В) Філон Александрійський. Г) Василій Великий. Д) Ричард Тетфордський.

Варіант 99. Концепція риторичного вчення якого давньогрецького теоретика риторики спиралася, швидше, на логіку, ніж на філософію та діалектичний метод?

А) Марка Фабія Квінтіліана. Б) Арістотеля. В) Марка Тулія Ціцерона. Г) Луція Аннея Сенеки Старшого. Д) Гермогена Тарсійського.

Варіант 100. Хто з давньогрецьких теоретиків риторики, на відміну від Платона, діалектику сприймав як аналіз усіх несиллогістичних форм міркування?

А) Арістотель. Б) Сократ. В) Марк Порцій Катон Старший. Г) Гай Семпроній Грахх. Д) Протагор.

Варіант 101. Назвіть видатного давньогрецького теоретика риторики, який значно розширив ті прийоми й методи аргументування, що ґрунтуються на правдоподібних умовиводах.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Арістотель. В) Марк Антоній Оратор. Г) Демосфен. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 102. Вкажіть давньогрецького теоретика красномовства, який виступав проти софістичної риторики, глибоко розкривши у своїй «Риторичці» логічні, психологічні й моральні підстави переконливості промов.

А) Гай Юлій Цезар. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Арістотель. Г) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Д) Анаксагор.

Варіант 103. Оберіть видатного давньогрецького теоретика риторики, автора «Поетики» та «Риторики», котрий стверджував: «Є три причини, що збуджують довіру до промовця ... є саме стільки речей, у силу яких ми віримо без доказу – це розум, чеснота й прихильність».

А) Бернард Клервоський. Б) Діонісій Галікарнаський. В) Марк Тулій Ціцерон. Г) Арістотель. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 104. Назвіть відомого давньогрецького політичного і судового оратора, який на питання про те, що відіграє найбільше значення у діяльності оратора, відповідав: «По-перше, вимова, по-друге, вимова й, по-третє, знов-таки вимова».

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Марк Антоній Оратор. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Демосфен. Д) Луцій Ліциній Красс.

Варіант 105. Кого із видатних давньогрецьких ораторів супротивники звинувачували у відсутності натхнення та природних здібностей внаслідок того, що той ретельно готувався до своїх виступів?

А) Ліцинія Марка Кальва. Б) Демосфена. В) Анаксагора. Г) Марка Фабія Квінтіліана. Д) Гая Юлія Цезаря.

Варіант 106. Назвіть видатного давньогрецького політичного і судового оратора, який закликав афінян до енергійної політики у боротьбі за незалежність.

А) Антифонт. Б) Арістотель. В) Демосфен. Г) Діонісій Галікарнаський. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 107. Вкажіть давньогрецького оратора, який у своїх промовах таврував бездіяльність і продажність афінських правителів.

А) Коракс. Б) Арістотель. В) Демосфен. Г) Гай Семпроній Гракх. Д) Гермоген Тарсійський.

Варіант 108. Оберіть давньогрецького політичного і судового оратора, який своїми промовами намагався об'єднати грецькі поліси у боротьбі з ворогом.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Арістотель. В) Гермоген Тарсійський. Г) Демосфен. Д) Луцій Анней Сенека Старший.

Варіант 109. Кому з видатних давньогрецьких ораторів вдавалося органічно поєднувати ораторську майстерність і пристрасть борця?

А) Лісію. Б) Гаю Семпронію Гракху. В) Демосфену. Г) Марку Тулію Ціцерону. Д) Марку Антонію Оратору.

Варіант 110. Вкажіть видатного давньогрецького оратора, котрий стверджував: «Не слова й не звучання голосу складають славу оратора, а напрямок його політики».

А) Гай Юлій Цезар. Б) Марк Антоній Оратор. В) Демосфен. Г) Афанасій Александрійський. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 111. Назвіть відомого давньогрецького політичного і судового оратора, який у своїх промовах поєднував палку пафосність, ясність і переконливість.

А) Луцій Ліциній Красс. Б) Гай Юлій Цезар. В) Гермоген Тарсійський. Г) Демосфен. Д) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан.

Варіант 112. Оберіть видатного давньогрецького оратора, який здійснював комунікативний вплив на слухачів спокійним, виваженим виголошенням аргументації та бурхливим проявом почуттів.

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Демосфен. Г) Луцій Анней Сенека Старший. Д) Емпедокл.

Варіант 113. Назвіть давньогрецького політичного і судового оратора, стиль якого відрізняється від стилю Ісократ експресивністю, динамікою і напруженістю.

А) Демосфен. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Марк Тулій Ціцерон. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Гіперид.

Варіант 114. Назвіть відомого давньогрецького оратора, який чотири роки навчав красномовству Демосфена.

А) Ісократ. Б) Ліциній Марк Кальв. В) Арістотель. Г) Ісей. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 115. Назвіть давньогрецького політичного і судового оратора, який для того, щоб позбутися звички посмикувати плечима, вішав над собою гострий спис.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Демосфен. В) Марк Порцій Катон Старший. Г) Гай Юлій Цезар. Д) Луцій Ліциній Красс.

Варіант 116. Вкажіть видатних давньогрецьких теоретиків риторики.

А) Ісократ, Платон, Арістотель. Б) Марк Порцій Катон Старший, Марк Тулій Ціцерон, Луцій Анней Сенека Старший. В) Коракс, Горгій, Демосфен. Г) Теофраст, Емпедокл, Протагор. Д) Гай Семпроній Гракх, Луцій Ліциній Красс, Ліциній Марк Кальв.

Варіант 117. Вкажіть видатного теоретика риторики, який є автором твору «Про сполучення слів».

А) Діонісій Галікарнаський. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Д) Арістотель.

Варіант 118. Назвіть античного теоретика риторики, який вирізняє три роди сполучення слів.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Арістотель. В) Платон. Г) Діонісій Галікарнаський. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 119. Що для давньогрецьких ораторів у процесі творення промов відіграло роль могутнього підґрунтя?

А) епічна поезія. Б) трагедія. В) комедія. Г) елоквенція. Д) чутки.

Варіант 120. Назвіть рід сполучення слів відповідно до риторичного вчення Діонісія Галікарнаського.

А) аттичне. Б) азійське. В) строге. Г) римське. Д) середнє.

Варіант 121. Яку назву у Давній Греції отримало мистецтво сперечатися?

А) еристика. Б) екзегетика. В) гомілетика. Г) апологетика. Д) еклектика.

Варіант 122. Вкажіть рід сполучення слів з огляду на риторичне вчення Діонісія Галікарнаського.

А) римське. Б) азійське. В) родоське. Г) квітчасте. Д) аттичне.

Варіант 123. Вкажіть відомий твір Діонісія Галікарнаського, який присвячений окремим аспектам риторичного знання.

А) «Виправдання Паламеда». Б) «Записки про гальську війну». В) «Про сполучення слів». Г) «Філософія красномовства». Д) «Записки про громадянську війну».

Варіант 124. Назвіть рід сполучення слів відповідно до риторичного вчення Діонісія Галікарнаського.

А) аттичне. Б) азіанське. В) загальне. Г) асоціативне. Д) римське.

Варіант 125. Оберіть античного теоретика риторики, який стверджував, що обдарований оратор повинен вміти володіти трьома стилями – низьким, поміркованим, високим.

А) Діонісій Галікарнаський. Б) Гай Юлій Цезар. В) Марк Порцій Катон Старший. Г) Ліциній Марк Кальв. Д) Арістотель.

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : навч. посібник. Львів : Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурсія в історію вчень і понять : навч. посібник. Київ : Кондор, 2003. 264 с.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : навч. посібник. Київ : Вища школа, 2006. 311 с.
5. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник. Видання друге, перероблене і доповнене. Київ : Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. 568 с.
6. Соціологічна енциклопедія / укл. В. Г. Городяненко. Київ : Академвидав, 2008. 456 с.

Рекомендована література для поглибленого вивчення розділу

1. Звонська Л. Л. Енциклопедичний словник класичних мов / Л. Л. Звонська, Н. В. Корольова, О. В. Лазер-Паньків та ін.; за ред. Л. Л. Звонської. 2-ге вид. випр. і допов. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2017. 552 с.
2. Літературознавчий словник-довідник / за ред. Р. Т. Гром'яка, Ю. І. Коваліва, В. І. Теремка. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 752 с.
3. Макович Х. Я., Вербицька Л. О. Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики : словник. Львів : Видавництво Львівського державного університету, 2016. 140 с.
4. Філософія: словник термінів та персоналій / В. С. Бліхар, М. А. Козловець, Л. В. Горохова, В. В. Федоренко, В. О. Федоренко. Київ : КВЦ, 2020. 274 с.

Розділ 2. Ораторська промова у процесі історичного розвитку

Основні підходи щодо сприйняття риторики. Змістовна та формальна концепції. Риторичний канон. Загальна риторика. Прикладна риторика. Загальні особливості ораторської промови. Видатні представники давньоримського красномовства.

Упродовж історичного розвитку щодо сприйняття риторичного знання сформувалися два основні підходи, які здійснили вплив на специфіку підготовки ораторів та творення промов (див. рис. 2. 1). Відповідно до першого підходу риторика як наука про ораторську майстерність навчала правилам побудови ораторської промови, яка ставала засобом досягнення прагматичних результатів, наприклад, у політичній боротьбі, судових слуханнях тощо.

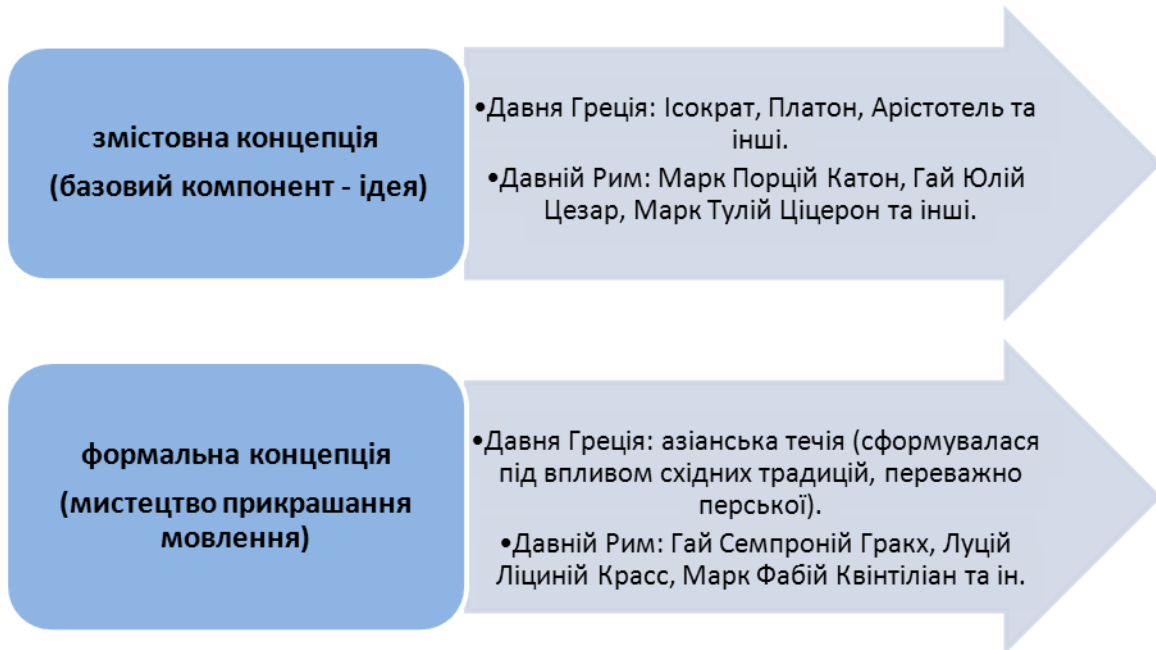


Рис. 2. 1. Дві концепції риторики

Теоретичне обґрунтування означеного підходу знайшло втілення у риторичних працях Ісократ, Платона, Арістотеля та Марка Тулія Ціцерона, які розробляли змістовну концепцію риторики. Відповідно до другого підходу риторика зосереджувала увагу на засобах організації художньої прози взагалі, що в цілому призводило до перетворення промови у твір ліро-епічного характеру, який був покликаний «насолодити» слухачів. Його представники – Марк Фабій Квінтіліан та його послідовники – розробляли формальну концепцію. У такий спосіб, згідно з першим підходом щодо сприйняття риторики ораторська промова розглядалася як засіб безпосереднього комунікативного впливу, завдання якого полягало в тому, щоб бути однозначно зрозумілим, що в цілому зумовило лаконічну та прозору побудову, тоді як згідно з другим підходом ораторська промова ставала вишуканим твором, який був навантажений різноманітними засобами прикрашання мовлення та конструктивними прийомами. Наслідком такого розуміння риторики й ораторської майстерності стало значне ускладнення промови.

Обидва підходи зумовили специфіку структурування текстової єдності усного комунікативного впливу та сприяли остаточному формуванню риторики як науки й комунікативної технології. Так, наприклад, з огляду на перший підхід сформувалася класична архітектоніка промови, яка має три частини, з огляду на другий – некласична архітектоніка промови, як правило, складається з п'яти або семи частин.

Архітектоніка промови опиняється в центрі уваги теоретиків риторики й ораторів, починаючи з доби античності, оскільки вирішення проблеми побудови комунікативного впливу дозволяло знайти послідовність доцільного розподілу матеріалу на частини, які

вирішували конкретне завдання мовця, і розташовувати матеріал у відповідний спосіб та у відповідному зв'язку його частин. Одним із перших давньогрецьких теоретиків риторики, котрий приділяв увагу техніці побудови промов та архітектоніці ораторських виступів, був Ісократ (436 – 338 рр. до н.е.). Розроблена ним теорія побудови промов здійснила значний вплив на його сучасників і послідовників. Слід зазначити, що проблема побудови промови вирішувалася з огляду на різні чинники. Серед найважливіших – прагнення ораторів, розкривши тему й ознайомивши із нею, відповідно вплинути на слухачів; засоби, до яких вдавалися оратори для здійснення свого задуму; умови, котрі висувалися до них у процесі реалізації комунікативного впливу тощо. Особливості розвитку суспільних відносин, характер спілкування, зумовлений ними у різні періоди історії риторичного знання, визначали основні вимоги до архітектоники ораторської промови. Наприклад, вимоги до оформлення вступної частини промови протягом тривалого часу зазнавали значних змін у зв'язку зі сталими традиціями налагодження комунікативного контакту, які зобов'язували ораторів розпочинати виступ з обов'язковим урахуванням деяких формальних моментів, що істотно збільшувало й затягувало вступ. Вступна частина сучасного комунікативного впливу більш лаконічна та конкретна, що зумовлено різними факторами, зокрема специфікою комунікації, розвитком засобів масової комунікації і комунікативних технологій, характером надання інформації тощо. Відомий український науковець і дослідник риторики В. Вандишев стверджував, що «у вступі оратор пояснює причини, які змусили його писати промову, прагне встановити контакт з аудиторією» [7]. Більшість сучасних дослідників риторики та комунікаторів зосереджує увагу на контактовстановлювальній функції вступної частини і дотримується думки про те, що вступ ораторської промови покликаний зосереджувати слухачську увагу на тих місцях, про які йтиметься в основній частині, а для цього мовець повинен вже на початку свого виступу за допомогою використання риторичних питань і конкретизації цільової установки акцентувати увагу аудиторії на зауваженнях і проблемних елементах, що покликані стимулювати та підсилити інтерес до запропонованого матеріалу. При цьому задля посилення комунікативного ефекту здійснюється концентрована активізація слухачького сприймання шляхом послідовного застосування риторичних запитань, які звертають увагу на важливі аспекти промови, та використовується конструктивний прийом єдності питання і відповіді, щоб надати слухачам ключ до розуміння основної частини виступу. Наприклад: «Наскільки серйозно ви ставитеся до політики? Чи відслідковуєте ви зовнішню і внутрішню політику вашої країни та інших країн? Чи намагаєтеся ви прогнозувати можливі наслідки певних політичних рішень, або ви опинилися у числі тих, хто відсторонився від навколишнього середовища, сховавшись у коконі власного приватного існування? Наскільки усвідомлено ви ставитеся до свого життя та життя інших людей, настільки ж уважними ви будете до політики».

Риторичне знання сформувалося у річищі загальної риторики, що вивчає прийоми створення задуму й принципи його втілення у висловлюваннях, та прикладної риторики, яка розглядає специфіку побудови словесних творів у різних родах і жанрах.

Загальна риторика у традиції, що йде від доби античності (Ісократ, Марк Тулій Ціцерон, Марк Фабій Квінтіліан та ін.), складається з п'яти розділів, що утворюють так званий риторичний канон: 1) винахід (що сказати?), 2) розташування (де сказати?), 3) вираження (як сказати?), 4) запам'ятовування, 5) виголошення та рухи тіла. Саме така кількість частин у риторичній розробці ораторської промови репрезентує окремі найістотніші моменти у підготовці та реалізації комунікативного впливу на аудиторію.

Загальна риторика, яка походить від традиції Арістотеля нараховує такі розділи: 1) образ оратора, 2) винахід (зміст ораторської промови), 3) архітектоніка, 4) мовні емоції, 5) стиль ораторської промови (слововираження, виголошення, техніка входження в образ тощо).

До означених п'яти розділів або частин належать пошук матеріалу для промови (інвенція); розташування матеріалу у промові (диспозиція – вступ, виклад, розробка теми, висновки); стилістичне оформлення тексту ораторської промови (елокуція); запам'ятовування матеріалу промови (меморія); виголошення промови (акціо) [2].

Вчення про пошук матеріалу (винахід) класифікувало й систематизувало всі найважливіші моменти, притаманні судовим промовам (суперечливі питання, окремі випадки тощо), зводило їх до декількох основних загальних типів, визначало в них суперечливий пункт, що потребує доведення, і надавало рекомендації, які логічні прийоми можуть слугувати обґрунтованими доведеннями. Як зазначав В. Вандишев, «на цій стадії підготовки виступу передбачається, що оратор систематизуватиме свої власні знання стосовно відібраних ним предметів, співставлятиме їх з тими знаннями, якими володіють у даний момент інші учасники, та визначить, які з них і в якій кількості мають бути представленими у майбутньому повідомленні» [7, с. 13 - 14]. Винахід ідей або оформлення задуму, що втілювався в ораторській промові, ґрунтувався на загальних місцях, що слугували джерелами винаходу. Загальні місця – топоси – це основні цінності й інтелектуальні категорії, щодо яких оратор намагається досягти згоди з аудиторією, адже вважалося, що суспільні світоглядні й ціннісні засади вибудовувалися ними у формі певних суджень, котрі усіма сприймалися та визнавалися. Вирізнялися такі загальні місця: визначення, частина / ціле, рід / вид, властивості, протилежність, ім'я, порівняння (подібність, кількість), причина / наслідок, умова, допустовість, час, місце, свідчення, приклад. Означені загальні місця розцінювалися одночасно як основний засіб розвитку задуму та як матеріал для змісту ораторської промови, оскільки за їхньою допомогою відтворювалися певні мовленнєві ситуації.

Вчення про розташування матеріалу відносилось до композиції або архітектонічної побудови текстової єдності ораторської промови і пропонувало «моделі розташування понять у складі єдиної промови» [7, с. 14]. Винайдений матеріал оратор розташовував у відповідній послідовності. Так, наприклад, у вступі оратор намагався добитися від слухачів розуміння й співчуття; у викладі він послідовно розповідав про предмет промови; у розробці проблеми висував відповідні доведення своїх переконань та критикував погляди і доведення супротивника; у висновках – найпатетичнішій частині ораторської промови, необхідно було, згідно із цільовою установкою, викликати співчуття або обурення аудиторії. Кожна архітектонічна частина мала власні традиції і рекомендації щодо формування. Означений порядок частин ораторської промови сприяв викладанню ідей у доцільному алгоритмі.

Вчення про стилістичне оформлення ораторської промови, яке «прийнято вважати античним вченням про стиль» [7, с. 14], навчало вмінню обирати влучні слова та доцільно розташовувати їх у фігурах, а також вимагало, щоб мовлення оратора відповідало чотирьом основним вимогам: було правильним, ясним, вишуканим і доцільним. Для цього слід було використовувати три основні засоби: відбір слів (теорія відбору слів навчала користуватися словами, що рідко вживаються, новоствореними та метафоричними), сполучення слів (теорія сполучення слів займалася благозвуччям, відповідною побудовою фраз і ритмічною організацією фразових закінчень), фігури промови (теорія фігур систематизувала всі випадки, коли словесний вираз відхиляється від простої природності: метафори, метонімії, повтори, контрасти тощо). Чим уважніше оратор піклувався про відбір слів, про сполучення слів та фігури, тим більш піднесеною була його промова у порівнянні з повсякденною, побутовою мовою. Ступінь такого піднесення визначався доречністю, тобто відповідністю предмету. З огляду на це вирізнялися три стилі: високий, середній та низький. У цілому вчення про стилістичне оформлення сприяло формуванню індивідуального стилю виголошення промови оратором.

Вчення про запам'ятовування сприяло систематичному розвитку професійної пам'яті оратора та швидкому запам'ятовуванню матеріалу, відбраного промовцем для публічного виступу. Різні риторичні вчення пропонували свої способи розвитку пам'яті та запам'ятовування матеріалу ораторської промови, серед яких основними є: читання тексту вголос із одночасною перевіркою написаного; багаторазове редагування тексту промови; виголошення промови без її конспекту самостійно або перед слухачами; вивчення промови напам'ять із повтором про себе або вголос написаного тексту; читання та виголошення тексту із записом на диктофон та подальшим аналізом ефективності комунікативного впливу тощо.

Залежно від індивідуальних навичок та ораторського досвіду мовець мусить самостійно обирати, який спосіб опрацювання тексту промови його більше влаштовує.

Вчення про виголошення спиралося на акторське мистецтво сценічної майстерності. Воно розглядало техніку входження в образ: інтонації голосу, вираз обличчя, рухи тіла, які відповідають змісту й сприяють успіху промови тощо. Із точки зору підготовки ораторської промови це останній етап, який безпосередньо зосереджується на налагодженні комунікативного контакту з аудиторією.

Правильно обрані гучність, тембр, темп, ритм, паузи, логічний наголос, інтонація, артикуляція, жести та ін. – сприяють відповідному комунікативному ефекту. Успішності виголошення сприяє також володіння мовленнєвим диханням. Навички виголошення промови набувалися протягом постійних тренувань та накопичення практичного досвіду. Означена структура риторичного вчення давньогрецьких теоретиків риторики й ораторів була поступово засвоєна ораторами Давнього Риму (див. рис. 2. 2).

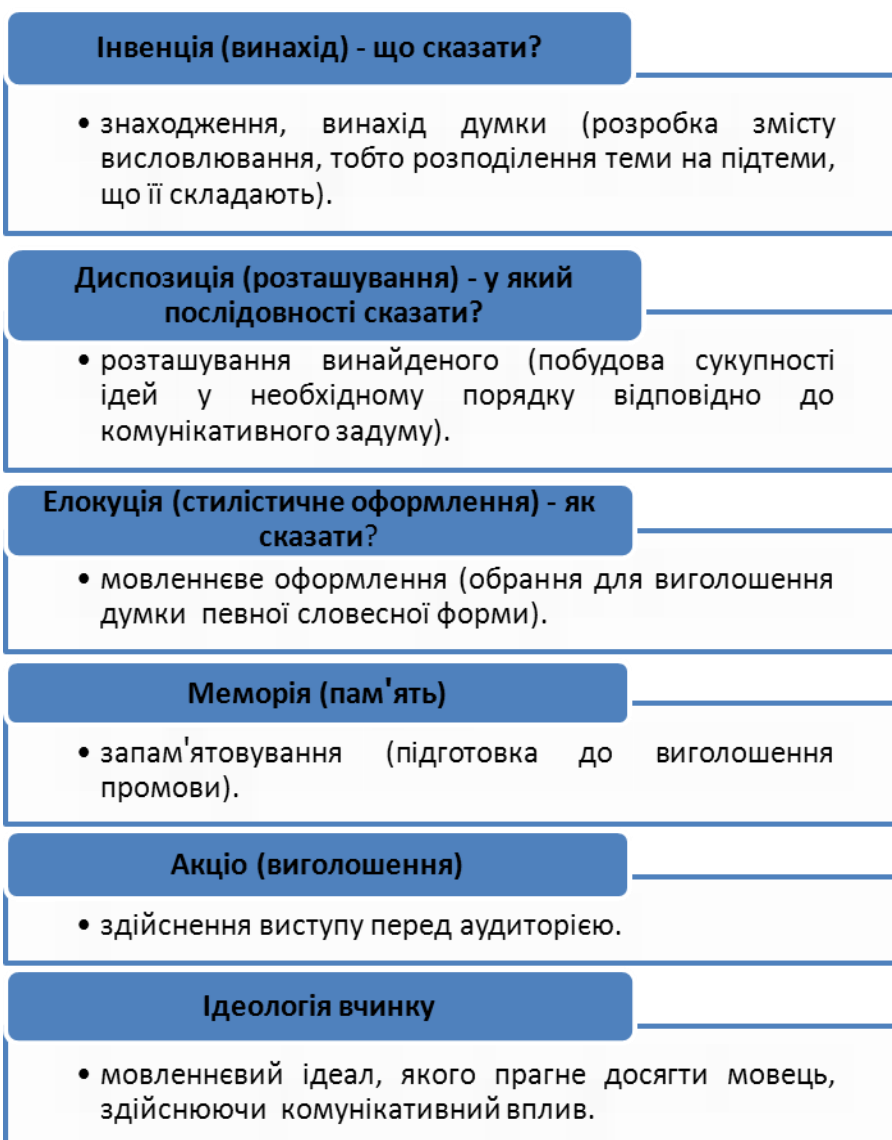


Рис. 2. 2. Етапи універсального циклу «від думки до слова» або риторичний канон

Прикладна риторика пропонувала правила та рекомендації щодо підготовки комунікативного впливу в окремих родах, видах і жанрах словесності. Так, наприклад,

«Риторика» Арістотеля репрезентувала розподіл ораторської промови на роди. Давньогрецький вчений вирізняв дорадчу промову (політичну, що покликана висвітлювати актуальні питання з огляду на суспільне благо), епідейктичну промову (урочисту, привітальну, що схвалює та звеличує), судову промову (що виправдовує або засуджує, встановлюючи істину).

Пізніше кількість видів словесності, що пропонувалися для вивчення, значно збільшується. Концепція риторичної освіти українського вченого, публіциста, суспільного діяча й оратора Феофана Прокоповича (1681 – 1736) розширює розгляд видів словесності, додаючи до них церковне красномовство, весільне красномовство, правила написання історії та правила писання листів. У фокусі уваги сучасного риторичного знання опиняються усне мовлення, дописемне мовлення (фольклор, побутові промови), власне риторична промова (політична, епідейктична, судова, академічна, пропагандальна, проповідницька), дикторська промова, письмове мовлення та друкована словесність (творення текстових єдностей різних жанрів), а також прагматика і психологія комунікативного процесу, адже, враховуючи «докомунікативний етап, який закономірно зумовлює наступний – комунікативний» [39, с. 21], мовець детально розробляє виступ та забезпечує успіх комунікативної діяльності.

Проте повністю дотримуватися усіх вимог теорії риторичного вчення у конкретних виступах неможливо. У процесі підготовки усного комунікативного впливу варто пам'ятати про те, що, хоч жанри ораторської промови і характеризуються загальними особливостями, універсальної формули для досягнення комунікативного успіху немає, адже він визначається не лише різновидом красномовства, певною побудовою архітекτονіки, кількістю використаних конструктивних прийомів тощо, а передусім досвідом виголошення промов. На практиці оратори у більшості випадків змушені відхилитися від сталих схем та застосовувати лише найдодільніші засоби для вдалого комунікативного впливу на цільову аудиторію. Процес підготовки і виголошення промов ускладнюється, зокрема тим, що на початковому етапі робота промовця супроводжується постійними розбіжностями між літературною формою мови, на яку він орієнтується під час написання виступу, та розмовною формою, на котру спирається, здійснюючи усне втілення написаного у риторичному спілкуванні з аудиторією. Невраховання такого своєрідного протиріччя, зумовленого неспівпадінням означених мовних форм, за певних умов й обставин може призвести до комунікативної невдачі, адже ораторові, який виступає перед слухачами, необхідно вдаватися до безпосередньо усного мовлення на основі літературної мови, що привносить у виголошення заздалегідь підготовленого тексту деякі зміни.

З огляду на висловлене вище обов'язкова попередня підготовка тексту промови є лише частиною роботи, яку належить здійснити ораторові. Написаний і ретельно відредагований текст промови необхідно максимально адаптувати до усного втілення у конкретній аудиторії й у конкретних комунікативних умовах. Наслідком реалізації такої роботи мовця, передусім, стає трансформація строгої літературної мови в безпосереднє усне мовлення з імпровізованою манерою викладу, під час якого виступ частково або повністю перетворюється на імпровізацію. У такій ситуації попередня підготовка промови стає лише початковим етапом, успішність і доцільність якого буде значною мірою залежати від харизми, індивідуальних навичок та ораторського досвіду комунікатора.

Специфіка слухового сприймання у процесі налагодження комунікативного контакту вимагає від оратора використання великої кількості розмовних засобів (див. рис. 2.3). Оскільки мовець надає слухачам інформацію порційно, він, розраховуючи на встановлення та збереження зворотного зв'язку, повинен намагатися максимально адаптувати її до сприймання. Цьому, в першу чергу, повинні сприяти порівняно невеликий обсяг речення та його прозора синтаксична конструкція, чітке розмежування фраз на певні смислові частини за допомогою відповідного інтонування, імпровізоване конструювання фрази, асоціативні уривки, безпосереднє звертання до адресата та риторичне контактування із ним, а також численні невербальні засоби – міміка, жести, техніка входження в образ тощо. Лаконічні,

місткі речення будуть легше сприйматися та чітко окреслювати думку оратора. Безпосередня зорієнтованість

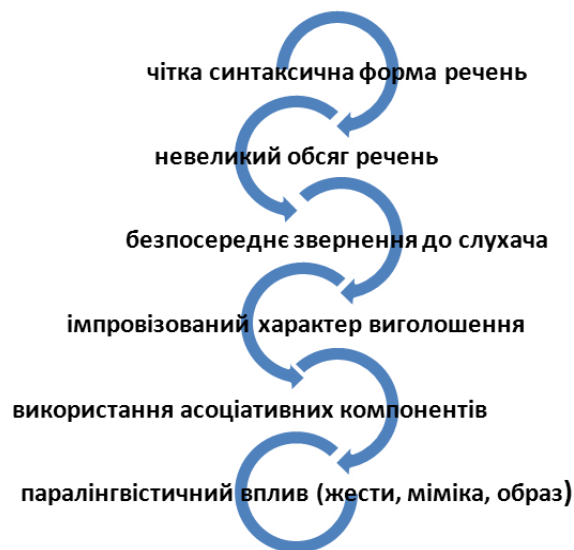


Рис. 2. 3. Основні розмовні засоби

на слухача сприятиме усвідомленому виголошенню промови та побудові мовленнєвих конструкцій, що максимально відповідають конкретній комунікативній ситуації. Особистий досвід і враження мовця не завжди дозволяють йому повною мірою вербалізувати певне явище, процес або ситуацію. Тому для того, щоб реципієнти якомога повніше сприйняли мовлення, слід створювати асоціації, які нададуть наочності щойно виголошеному, а відповідно обрані мовцем образ, міміка та жести допомагатимуть посилити комунікативний вплив.

Підтекст – прихований зміст, що виявляється внаслідок співвіднесення вербалізованого із контекстом або мовленнєвою ситуацією, є не менш важливим, ніж безпосередньо висловлений зміст. Саме за допомогою підтексту смисл, який мовець намагається донести до аудиторії, розкривається найповніше, а «сприйнявши деяку частину тексту, слухач "добудовує" ціле» [25, с. 348]. Прихований (внутрішній) зміст висловлювання, пов'язаний зі словесним формулюванням, наявність якого підтверджують жести, міміка, паузи тощо. Підтекст зумовлений деформуванням прямого значення під впливом контексту та позамовних чинників, зокрема відтвореної ситуації, позиції мовця, його комунікативної мети. Інформація підтексту формується за принципом семантичної двоплановості, коли основне смислове навантаження зміщується на другий план висловлювання, тобто впізнається, вгадується, асоціативно доповнюється. Виникає на основі здатності мовних одиниць виражати, крім основного значення, ще й переносне, а також додаткові смислові, стилістичні, емоційно-експресивні відтінки. Підтекст застосовують у розмовному, публіцистичному та художньому стилях. Наприклад, негативний підтекст: «Од молдованина й до фіна / на всіх язиках все мовчить, / бо благоденствує» (Т. Шевченко).

Таблиця 2. Основні представники давньоримської риторики

Період	Представники	Внесок в розвиток риторики
Античність V ст. до н.е. – IV ст. н.е. Давній Рим	Марк Порцій Катон Старший (234-149 рр. до н.е.)	Давньоримський політичний діяч, сенатор, оратор і письменник, гаслом якого був вираз: «Опановуй справу, а слова знайдуться». Відомий судовими та політичними промовами у Сенаті.

	<p>Марк Антоній Оратор (144-87 рр. до н.е.)</p> <p>Луцій Ліциній Красс (140-91 рр. до н.е.)</p> <p>Гай Семпроній Гракх (бл. 134-121 рр. до н.е.)</p> <p>Марк Тулій Ціцерон (106-43 рр. до н.е.)</p>	<p>Зневажав красномовство, вважаючи його базіканням, тому виступав проти поширення риторичних шкіл у Римі. Його ораторська діяльність вплинула на розвиток ораторського мистецтва Давнього Риму. Промови характеризувалися лаконічністю, стислістю й гострою проблематикою.</p> <p>Давньоримський державний діяч та оратор. Відомий судовими промовами. Разом із Луцієм Ліцинієм Крассом став найвидатнішим оратором своєї доби. Його ораторська манера характеризувалася вмінням швидко знаходити способи переконання, що були найбільш вигідними для конкретного моменту. Комунікативному ефекту своїх ретельно продуманих промов намагався надати вигляду експромту. Виголошення промов супроводжував невербальними засобами, які посилювали комунікативний ефект. Автор підручника «Про красномовство».</p> <p>Видатний давньоримський політичний діяч, судовий і політичний оратор. Його красномовство вплинуло на Марка Тулія Ціцерона. Вважався неперевершеним майстром римського красномовства. Був прибічником азіанізму.</p> <p>Давньоримський оратор і політичний діяч. У промовах захищав інтереси громадян Римської республіки. Його промови характеризувалися патетичністю, бурхливістю, пристрасністю й темпераментністю. Під час виголошення промов активно рухався та жестикулював. Був прибічником азіанського стилю. Разом зі своїм братом, Тиберієм Гракхом, намагався провести реформи, спрямовані проти сенаторів-землевласників, із метою обмеження їхньої приватної власності, за що обидва були вбиті.</p> <p>Давньоримський політичний діяч, оратор і письменник. Відомий судовими і політичними промовами. Як оратор був вихований на традиціях грецького красномовства. Художні й естетичні проблеми будь-якого характеру хвилювали його переважно у зв'язку зі зміцненням величі римської держави, якій він служив усе життя і без якої не мислив своєї діяльності. Його світогляд розглядають як занадто моралістичний, майже стоїчний. Питання моралі посідали у його рефлексіях одне із чільних місць, проте найважливішим залишалося питання уславлення римської аристократичної республіки, що надало його естетиці величю характеру і зробило її найвищим досягненням римської естетики взагалі. На його думку, оратори і будь-які громадяни повинні наслідувати природу в її мудрості та</p>
--	---	--

	<p>Гай Юлій Цезар (100-44 рр. до н.е.)</p> <p>Ліциній Марк Кальв (82-47 рр. до н.е.)</p>	<p>усувати стихійне й афективне. Під природою він розумів розумну закономірність, стійкість і стриманість. У трактатах «Про оратора», «Брут», «Оратор» приділяв увагу різним аспектам риторичного вчення, зокрема образу ідеального оратора, історії римського красномовства, питанням стилістики тощо. На його думку, ораторський талант ґрунтується на гострому розумі й фантазії, які дозволяють швидко знайти й опрацювати необхідний матеріал, скласти промову, прикрасивши її відповідними художніми засобами, і міцно запам'ятати. Вважав, що будь-який обдарований оратор повинен досконало володіти трьома стилями – низьким, поміркованим і високим. Кожній ораторській промові Цицерона притаманні струнка логічна побудова, прикрашеність вишуканими стилістичними засобами, внаслідок чого форма і зміст промов становлять єдину художню цілісність. Його міміка, жестикуляція, тембр голосу були гармонійно пов'язані зі змістом промов. Прагнення ним у житті чотирьох чеснот – мудрості, справедливості, мужності, помірності – знайшло втілення у політичній та ораторській діяльності. У промовах радив не вживати просторіччя та застарілі слова, а натомість обирати слова вишукані й зрозумілі. Стиль промов Цицерона займав проміжне місце між аттичним й азіанським, і тому називався «середнім». Найважливішим у діяльності оратора вважав словесне вираження думки та виголошення промови.</p> <p>Давньоримський державний діяч, полководець, імператор, оратор і письменник. Заснував Римську імперію. Був видатним оратором і стилістом Давнього Риму. Автор «Записок про галльську війну» та «Записок про громадянську війну». Його твори та промови є взірцями аттичного стилю й характеризуються чіткістю, лаконічністю й класичною простотою, однак означене не применшувало виразність тексту, – саме у відсутності риторичних прикрас Цицерон вбачав найістотнішу естетичну перевагу цих творів, які називав «чарівними». Простота і прозорість синтаксису поєднувалися з блискуче розробленою структурою періодів. Риторіку вважав засобом досягнення політичних цілей, а не мистецтвом красномовства, тому активно використовував її у гострій політичній боротьбі. Його мова і стиль є кращими взірцями латинської літературної мови класичного періоду.</p> <p>Давньоримський оратор і поет. Відповідно до своїх політичних і громадських переконань був супротивником Гая Юлія Цезаря, хоча у державні</p>
--	--	--

	<p>Луцій Анней Сенека Старший (бл. 54-39 рр. до н.е.)</p> <p>Марк Фабій Квінтіліан (35-100 рр.)</p>	<p>справи не втручався. Найвідомішою є промова проти Ватинія, легата Гая Юлія Цезаря, котрого звинувачували у багатьох зловживаннях. Був прибічником аттицизму.</p> <p>Давньоримський ритор, письменник та історик. Навчався ораторській майстерності з метою стати судовим адвокатом. Автор підручника з риторики, який зберігся у фрагментах, що містять матеріал з історії риторики Давнього Риму. Був прибічником азіанського стилю.</p> <p>Видатний давньоримський оратор, державний діяч, теоретик і викладач красномовства. Риторичну діяльність розпочав як судовий оратор. Відкрив школу ораторської майстерності у Римі. Автор великого твору в дванадцяти книгах, який отримав назву «Риторичні настанови». Означений твір узагальнював досвід класичної риторики та систематизував власний досвід оратора як судового адвоката й викладача риторичного знання. Перша книга розглядала виховання хлопчиків у родині й у граматики до їхнього вивчення риторики. Друга книга присвячувалася власне навчанню в риторичній школі. Третя – дев'ята книги всебічно розглядали теорію ораторської майстерності. Десята книга репрезентувала розгляд грецької та римської літератур. Одинадцята книга ознайомлювала із зовнішніми прийомами оратора. Дванадцята книга відтворювала суспільний і моральний образ оратора. На його думку, вивчення та засвоєння риторичних правил не може зробити людину оратором, адже промовець у процесі підготовки й виголошення промови щось змінює відповідно до справи, обставин і часу. Вважав, що для успішного ораторства необхідні такі риси, як увага, пам'ять, здатність до імпровізації та пристрасність. Промови повинні відповідати соціальному стану ораторів. Так, наприклад, промова державної людини – доцільна, військового – проста, юнака – смілива тощо. Риторичне вчення Квінтіліана мало вплив на подальше формування та вивчення риторики.</p>
--	---	---

Практичне завдання

Підготуйте текст промови на довільну тему із використанням основних розмовних засобів (обсяг промови – півтора аркуша формату А 4, набрані 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5).

Питання для самоконтролю.

1. Розкажіть про дві концепції риторики та погляди на ораторську промову, відповідно до кожної з концепцій.
2. Охарактеризуйте особливості загальної риторики.
3. Окресліть предмет прикладної риторики.
4. Розкажіть про риторичний канон та його складові.

5. *Визначте основні розділи риторичного знання, в межах яких вивчають риторіку.*
6. *Визначте загальні особливості, притаманні ораторській промові.*
7. *Назвіть основні засоби, використання яких вимагає специфіка слухового сприймання слухачами ораторської промови. Відповідь обґрунтуйте прикладами.*
8. *Розкажіть про розвиток риторики у Давньому Римі. Назвіть найвідоміших давньоримських політичних і судових ораторів.*
9. *Розкажіть про давньоримських теоретиків риторики та особливості їхнього вчення.*

Тестові завдання з обранням однієї правильної відповіді

Варіант 1. Назвіть античну концепцію риторики, відповідно до якої базовим компонентом комунікативного впливу була ідея.

- А) змістовна концепція. Б) ідейна концепція. В) формальна концепція. Г) азійська концепція. Д) родоська концепція.

Варіант 2. Вкажіть античну концепцію риторики, яка ґрунтувалася на мистецтві прикрашання мовлення.

- А) азійська концепція. Б) ідейна концепція. В) формальна концепція. Г) змістовна концепція. Д) родоська концепція.

Варіант 3. Яку назву отримує побудова ораторської промови?

- А) композиція. Б) архітектоніка. В) структура. Г) форма. Д) канон.

Варіант 4. Яку кількість частин має класична архітектоніка ораторської промови?

- А) три. Б) чотири. В) п'ять або сім. Г) п'ять. Д) чотири або шість.

Варіант 5. Скільки частин має некласична архітектоніка ораторської промови?

- А) три. Б) чотири. В) п'ять або сім. Г) п'ять. Д) чотири або шість.

Варіант 6. Вкажіть відомого давньогрецького теоретика риторики, котрий одним із перших в історії риторичного знання приділяв увагу техніці побудови промов та архітектоніці ораторських виступів, а розроблена ним теорія здійснила значний вплив на його сучасників і послідовників.

- А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Марк Порцій Катон Старший. Г) Арістотель. Д) Ісократ.

Варіант 7. Скільки розділів має загальна риторика, що походить від традицій Ісократ та Марка Тулія Ціцерона?

- А) три. Б) чотири. В) п'ять. Г) шість. Д) сім.

Варіант 8. Як називається розділ загальної риторики, який навчає тому, що саме мовцеві слід сказати?

- А) винахід. Б) розташування. В) вираження. Г) запам'ятовування. Д) оформлення.

Варіант 9. Як називається розділ загальної риторики, який навчає тому, де саме ораторові слід сказати?

- А) оформлення. Б) розташування. В) винахід. Г) запам'ятовування. Д) вираження.

Варіант 10. Як називається розділ загальної риторики, який навчає тому, як саме мовцеві слід сказати?

- А) розташування. Б) оформлення. В) вираження. Г) запам'ятовування. Д) винахід.

Варіант 11. Оберіть термінологічний синонім винаходу та пошуку.

А) інвенція. Б) диспозиція. В) елокуція. Г) меморія. Д) акціо.

Варіант 12. Назвіть термінологічний синонім розташування.

А) елокуція. Б) диспозиція. В) інвенція. Г) акціо. Д) меморія.

Варіант 13. Вкажіть термінологічний синонім вираження та стилістичного оформлення.

А) акціо. Б) інвенція. В) елокуція. Г) меморія. Д) диспозиція.

Варіант 14. Оберіть термінологічний синонім запам'ятовування.

А) диспозиція. Б) акціо. В) елокуція. Г) меморія. Д) інвенція.

Варіант 15. Назвіть термінологічний синонім виголошення.

А) меморія. Б) диспозиція. В) елокуція. Г) інвенція. Д) акціо.

Варіант 16. Яку назву в загальній риториці отримує вчення про пошук матеріалу?

А) винахід, інвенція. Б) розташування, диспозиція. В) стилістичне оформлення, елокуція.
Г) запам'ятовування, меморія. Д) виголошення, акціо.

Варіант 17. Оберіть назву, яку в загальній риториці отримує вчення про побудову ораторської промови.

А) виголошення, акціо. Б) розташування, диспозиція. В) запам'ятовування, меморія. Г) стилістичне оформлення, елокуція. Д) винахід, інвенція.

Варіант 18. Вкажіть назву, яку в загальній риториці отримує вчення про оформлення ораторської промови.

А) розташування, диспозиція. Б) винахід, інвенція. В) елокуція. Г) виголошення, акціо.
Д) запам'ятовування, меморія.

Варіант 19. Яку назву в загальній риториці отримує вчення про розвиток професійної пам'яті оратора?

А) стилістичне оформлення, елокуція. Б) розташування, диспозиція. В) винахід, інвенція.
Г) запам'ятовування, меморія. Д) виголошення, акціо.

Варіант 20. Яку назву в античній риториці отримали загальні місця, з огляду на які здійснювався винахід ідеї ораторського виступу?

А) топоси. Б) тропи. В) фігури. Г) конструктивні прийоми. Д) засоби прикрашання.

Варіант 21. Із наведених прикладів оберіть топос.

А) причина / наслідок. Б) метафора, метонімія. В) епітет, емфаза. Г) каламбур, катахреза.
Д) анафора, епіфора.

Варіант 22. У наведених прикладах знайдіть топос.

А) алегорія, антитеза. Б) частина / ціле. В) ампліфікація, асиндетон. Г) синекдоха, симплока. Д) епімона, ізоколон.

Варіант 23. Із наведених прикладів оберіть топос.

А) оксиморон, каламбур. Б) поліптотон, полісиндетон. В) рід / вид. Г) симплока, синестезія. Д) антитеза, плеоназм.

Варіант 24. У наведених прикладах знайдіть топос.

А) асиндетон, полісиндетон. Б) емфаза, епіфора. В) причина / наслідок. Г) метафора, метонімія. Д) катахреза, кондуплікація.

Варіант 25. Який підрозділ стилістичного оформлення ораторської промови навчав користуватися словами, що рідко вживаються, новоствореними та метафоричними?

А) відбір слів. Б) сполучення слів. В) теорія фігур. Г) теорія топосів. Д) теорія прикрашання.

Варіант 26. Оберіть підрозділ стилістичного оформлення ораторської промови, який навчав відповідній побудові фраз і ритмічній організації фразових закінчень?

А) теорія топосів. Б) сполучення слів. В) теорія фігур. Г) відбір слів. Д) теорія прикрашання.

Варіант 27. Вкажіть підрозділ стилістичного оформлення ораторської промови, який систематизував всі випадки, коли словесний вираз відхиляється від простої природності: метафори, метонімії, повтори, контрасти тощо?

А) теорія прикрашання. Б) теорія топосів. В) теорія фігур. Г) сполучення слів. Д) відбір слів.

Варіант 28. Оберіть розділ який не входить у загальну риторику, що походить від традиції Арістотеля.

А) образ оратора. Б) меморія. В) архітектоніка, Г) мовні емоції, Д) стиль ораторської промови.

Варіант 29. Який розділ загальної риторики ознайомлює з правилами підготовки й організації вступу, викладу, розробка теми, висновків?

А) інвенція. Б) диспозиція. В) елокуція. Г) меморія. Д) акціо.

Варіант 30. Яку назву в риторичному вченні отримала сукупність розділів, згідно з котрою здійснювалося вивчення мистецтва красномовства?

А) риторичний закон. Б) риторичний статут. В) риторичні правила. Г) риторичний канон. Д) риторичний регламент.

Варіант 31. Оберіть давньоримського оратора та державного діяча, гаслом якого був вираз: «Не занапасти справи, а слова знайдуться».

А) Арістотель. Б) Демосфен. В) Марк Порцій Катон Старший. Г) Гіперид. Д) Марк Антоній Оратор.

Варіант 32. Назвіть давньоримського оратора і теоретика риторики, який був прибічником і розробником середнього стилю.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Луцій Ліциній Красс. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Філон Александрійський.

Варіант 33. Вкажіть перший розділ риторичного знання відповідно до риторичного канону.

А) виголошення, акціо. Б) запам'ятовування, меморія. В) стилістичне оформлення, елокуція. Г) розташування, диспозиція. Д) винахід, інвенція.

Варіант 34. Назвіть видатного давньоримського оратора та теоретика риторики, який був представником формальної концепції риторики.

А) Арістотель. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Платон. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Гай Юлій Цезар.

Варіант 35. Хто із видатних давньоримських ораторів і політичних діячів був противником розповсюдження риторичних шкіл у Римській імперії?

А) Гай Юлій Цезар. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Марк Порцій Катон Старший. Г) Гай Семпроній Грах. Д) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан.

Варіант 36. Оберіть відомого давньоримського оратора і державного діяча, який був найвидатнішим прибічником «аттичного» стилю.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Гай Юлій Цезар. Г) Гай Семпроній Грах. Д) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан.

Варіант 37. Назвіть відомих давньоримських ораторів, які репрезентували дві позиції римського красномовства.

А) Луцій Ліциній Красс, Марк Антоній Оратор. Б) Луцій Анней Сенека Старший, Марк Порцій Катон Старший. В) Гай Юлій Цезар, Марк Фабій Квінтіліан. Г) Протагор, Анаксагор. Д) Діонісій Галікарнаський, Гермоген Тарсійський.

Варіант 38. Оберіть другий розділ риторичного знання відповідно до риторичного канону.

А) запам'ятовування, меморія. Б) виголошення, акціо. В) винахід, інвенція. Г) розташування, диспозиція. Д) стилістичне оформлення, елокуція.

Варіант 39. Вкажіть уславленого давньоримського політичного і судового оратора, автора трактатів, присвячених ораторському мистецтву.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Демосфен. Г) Гай Юлій Цезар. Д) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан.

Варіант 40. Назвіть трактати давньоримського оратора і теоретика риторики Марка Тулія Ціцерона.

А) «Про оратора», «Брут», «Оратор». Б) «Федр», «Тімей», «Держава». В) «Риторичні настанови», «Ритори-логографи», «Виправдання Паламеда». Г) «Записки про громадянську війну», «Записки про галльську війну», «Панегірик». Д) «Про красномовство», «Філософія красномовства», «Похвала Єлені».

Варіант 41. Оберіть відомого давньоримського оратора і політичного діяча, автора сухого, лаконічного стилю, який був протилежним «середньому» стилю Марка Тулія Ціцерона.

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Гай Юлій Цезар. В) Афанасій Александрійський. Г) Луцій Анней Сенека Старший. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 42. Вкажіть відомий трактат давньоримського оратора і теоретика риторики Марка Тулія Ціцерона.

А) «Про оратора». Б) «Виправдання Паламеда». В) «Риторичні настанови». Г) «Записки про громадянську війну». Д) «Філософія красномовства».

Варіант 43. Оберіть третій розділ риторичного знання згідно з риторичним канonom.

А) розташування, диспозиція. Б) виголошення, акціо. В) винахід, інвенція. Г) запам'ятовування, меморія. Д) стилістичне оформлення, елокуція.

Варіант 44. Оберіть відомий твір давньоримського політичного діяча й оратора Гая Юлія Цезаря.

А) «Про оратора». Б) «Про сполучення слів». В) «Філософія красномовства». Г) «Записки про громадянську війну». Д) «Риторичні настанови».

Варіант 45. Назвіть відомий трактат давньоримського оратора і теоретика риторики Марка Тулія Ціцерона.

А) «Філософія красномовства». Б) «Про сполучення слів». В) «Брут». Г) «Записки про галльську війну». Д) «Похвала Єлені».

Варіант 46. Назвіть видатного давньоримського теоретика риторики, який був автором «Риторичних настанов».

А) Гай Семпроній Гракх. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Луцій Ліциній Красс. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 47. Оберіть відомий твір давньоримського політичного діяча й оратора Гая Юлія Цезаря, який є взірцем аттичного стилю.

А) «Записки про галльську війну». Б) «Риторичні настанови». В) «Виправдання Паламеда». Г) «Похвала Єлені». Д) «Філософія красномовства».

Варіант 48. Назвіть відомий трактат давньоримського оратора і теоретика риторики Марка Тулія Ціцерона.

А) «Оратор». Б) «Слово про Закон і Благодать». В) «Про сполучення слів». Г) «Записки про громадянську війну». Д) «Ритори-логографи».

Варіант 49. Що, на думку давньоримського оратора та теоретика риторики Марка Тулія Ціцерона, є найважливішим для оратора?

А) жести і міміка. Б) словесне вираження та виголошення промови. В) дискусія й обговорення. Г) монолог і полілог. Д) досконале знання теорії риторики.

Варіант 50. Оберіть четвертий розділ, згідно з яким вивчалася риторика відповідно до риторичного канону.

А) акцію, виголошення. Б) меморія, запам'ятовування. В) елокуція, стилістичне оформлення. Г) диспозиція, розташування. Д) інвенція, винахід.

Варіант 51. Який напрям і стиль античної риторики давньоримський теоретик красномовства Марк Фабій Квінтіліан вважав найкращим?

А) родоський. Б) азіанізм. В) аттицизм. Г) критський. Д) середній.

Варіант 52. Оберіть видатного давньоримського оратора і політичного діяча, якого Марк Тулій Ціцерон вважав найкращим оратором.

А) Гай Юлій Цезар. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Ліциній Марк Кальв. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 53. Вкажіть відомих давньоримських ораторів, у яких форма ораторських промов домінує над змістом.

А) Коракс, Демосфен. Б) Ліциній Марк Кальв, Марк Тулій Ціцерон. В) Арістотель, Демосфен. Г) Луцій Анней Сенека Старший, Марк Фабій Квінтіліан. Д) Марк Порцій Катон Старший, Гай Юлій Цезар.

Варіант 54. Назвіть видатного давньоримського оратора і політичного діяча.

А) Горгій. Б) Протагор. В) Демосфен. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Афанасій Александрійський.

Варіант 55. Оберіть відомого давньоримського оратора та політичного діяча.

А) Гай Семпроній Гракх. Б) Гермоген Тарсійський. В) Демосфен. Г) Діонісій Галікарнаський. Д) Гіперид.

Варіант 56. Оберіть п'ятий розділ, згідно з яким вивчалася риторика відповідно до риторичного канону.

А) меморія, запам'ятовування. Б) акцію, виголошення. В) елокуція, стилістичне оформлення. Г) диспозиція, розташування. Д) інвенція, винахід.

Варіант 57. Яку назву в Давньому Римі отримало риторичне знання?

А) поетика. Б) елоквенція. В) елокуція. Г) інвенція. Д) апологетика.

Варіант 58. Назвіть відомих представників давньоримського азіанізму.

А) Гай Семпроній Гракх, Луцій Анней Сенека Старший. Б) Марк Порцій Катон Старший, Гай Юлій Цезар. В) Демосфен, Гіперид. Г) Ісократ, Арістотель. Д) Діонісій Галікарнаський, Філон Александрійський.

Варіант 59. Назвіть ім'я видатного давньоримського теоретика риторики, автора фундаментальної праці з ораторського мистецтва – «Риторичних настанов».

А) Марк Фабій. Б) Марк Тулій. В) Гай Юлій. Г) Марк Порцій. Д) Луцій Ліциній.

Варіант 60. Назвіть систематичний твір давньоримського теоретика риторики Марка Фабія Квінтіліана, який присвячений ґрунтовному вивченню риторичного знання.

А) «Про сполучення слів». Б) «Елоквенція. В) «Риторичні настанови». Г) «Закони риторики». Д) «Філософія красномовства».

Варіант 61. Кому із видатних давньоримських ораторів довелося вести боротьбу одночасно на два боки: проти зайвої розкішності азіанців і проти зайвої лаконічності аттицистів?

А) Діонісію Галікарнаському. Б) Марку Тулію Ціцерону. В) Марку Фабію Квінтіліану. Г) Марку Порцію Катону Старшому. Д) Гаю Семпронію Гракху.

Варіант 62. Чому присвячується 10 книга «Риторичних настанов» давньоримського теоретика риторики Марка Фабія Квінтіліана?

А) вихованню хлопчиків у родині та у граматики. Б) історії риторики. В) розгляду грецької та римської літератур. Г) моральному і суспільному образу оратора. Д) вивченню риторичних правил.

Варіант 63. Вкажіть видатного давньоримського оратора, який прагнув чотирьох чеснот – мудрості, справедливості, мужності, помірності, що знайшло втілення в його ораторській діяльності.

А) Гай Юлій Цезар. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Ліциній Марк Кальв. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 64. Чому присвячується 1 книга «Риторичних настанов» давньоримського теоретика риторики Марка Фабія Квінтіліана?

А) вихованню хлопчиків у родині та у граматики. Б) теорії риторики. В) розгляду грецької та римської літератур. Г) моральному і суспільному образу оратора. Д) історії риторики.

Варіант 65. Назвіть ім'я давньоримського оратора і теоретика риторики –Ціцерона.

А) Марк Фабій. Б) Марк Тулій. В) Гай Юлій. Г) Ліциній Марк. Д) Марк Порцій.

Варіант 66. У чому, на думку давньоримського оратора і теоретика риторики Марка Тулія Ціцерона, полягає основа ораторського мистецтва?

А) у переконанні. Б) у словесному вираженні думки. В) у досконалому знанні предмета. Г) у спонуканні. Д) у вивченні риторичних правил.

Варіант 67. Чому присвячується 12 книга «Риторичних настанов» давньоримського теоретика риторики Марка Фабія Квінтіліана?

А) вихованню хлопчиків у родині та у граматики. Б) історії риторики. В) розгляду грецької та римської літератур. Г) моральному і суспільному образу оратора. Д) теорії риторики.

Варіант 68. Назвіть античну культуру, на традиціях якої був вихований давньоримський політичний і судовий оратор та теоретик риторики Марк Тулій Ціцерон.

А) грецька. Б) шумерська. В) критська. Г) родоська. Д) єгипетська.

Варіант 69. Яку назву отримав судовий процес, з котрим пов'язаний перший успіх видатного давньоримського оратора Марка Тулія Ціцерона?

А) проти Гая Юлія Цезаря. Б) проти Евбулида. В) проти Гая Вереса. Г) проти Марка Порція Катона Старшого. Д) проти Луція Ліцинія Красса.

Варіант 70. Вкажіть видатного давньоримського політичного та судового оратора, котрий майстерно вводив у свої промови різні види комічного?

А) Гай Юлій Цезар. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 71. Назвіть три основні джерела красномовства згідно з античною теорією риторики.

А) дар, навчання, вправи. Б) аргументація, активізація, акцію. В) аргументування, переконання, переконання у протилежному. Г) мотивування, підбурювання, спонукання. Д) вивчення законів, правил, прикладів риторики.

Варіант 72. Оберіть три головні мети красномовства відповідно до античної риторики.

А) мотивувати, підбурити, спонукати. Б) аргументувати, переконати, переконати у протилежному. В) переконати, насолодити, схвилювати. Г) спрямувати, пропагувати, настановити. Д) знайти, розташувати, виголосити.

Варіант 73. Чому в античній риторичній навчальній теорії відбору слів?

А) користуватися словами, що рідко використовуються. Б) благозвучною, відповідній побудові фраз. В) ритмічній організації фразових закінчень. Г) систематизувати всі випадки, коли словесний вираз відхиляється від природності. Д) розташуванню мовленнєвих конструкцій.

Варіант 74. Назвіть відомого представника молодшого покоління давньоримських ораторів.

А) Діонісій Галікарнаський. Б) Емпедокл. В) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Луцій Анней Сенека Старший.

Варіант 75. Оберіть імена виданих давньогрецьких ораторів, стилі яких римляни обрали для наслідування.

А) Лісій, Ісократ, Демосфен. Б) Сократ, Платон, Арістотель. В) Коракс, Горгій, Антифонт. Г) Марк Тулій Ціцерон, Марк Фабій Квінтіліан, Марк Порцій Катон Старший. Д) Луцій Ліциній Красс, Луцій Анней Сенека Старший, Ліциній Марк Кальв.

Варіант 76. Назвіть видатних давньоримських теоретиків риторичного знання.

А) Марк Тулій Ціцерон, Марк Фабій Квінтіліан. Б) Гай Юлій Цезар, Луцій Ліциній Красс. В) Марк Порцій Катон Старший, Ліциній Марк Кальв. Г) Луцій Анней Сенека Старший, Гай Семпроній Гракх. Д) Діонісій Галікарнаський, Гермоген Тарсійський.

Варіант 77. Вкажіть видатних представників давньоримського аттицизму.

А) Марк Фабій Квінтіліан, Луцій Анней Сенека Старший. Б) Ліциній Марк Кальв, Гай Юлій Цезар. В) Емпедокл, Протагор. Г) Гай Семпроній Гракх, Марк Тулій Ціцерон. Д) Арістотель, Демосфен.

Варіант 78. Оберіть ораторські промови, на яких зосереджується давньоримське красномовство у зв'язку з переходом Давнього Риму від республіки до імперії.

А) урочисті, навчальні. Б) релігійні, сакральні. В) звинувачувальні, захисні. Г) соціально-побутові, судові. Д) академічні, етичні.

Варіант 79. Назвіть видатного давньоримського політичного діяча й оратора, який зневажав красномовство як мистецтво базікання.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Гай Юлій Цезар. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 80. Оберіть відомого представника молодшого покоління давньоримських ораторів.

А) Луцій Ліциній Красс. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Анаксагор. Г) Арістотель. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 81. Вкажіть відомого давньоримського оратора та поета, який був супротивником Гая Юлія Цезаря.

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Ліциній Марк Кальв. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 82. Назвіть давньоримського оратора, який є автором підручника з риторики, що зберігся у фрагментах, котрі містять матеріал з історії риторики Давнього Риму.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Гай Юлій Цезар. В) Марк Порцій Катон Старший. Г) Луцій Анней Сенека Старший. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 83. Вкажіть видатного давньоримського оратора, прибічника аттичного стилю, який був автором відомої звинувачувальної промови проти Ватинія, легата Гая Юлія Цезаря, котрого звинувачували у багатьох зловживаннях.

А) Марк Тулій Ціцерон. Б) Ліциній Марк Кальв. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан.

Варіант 84. Назвіть давньоримського оратора і політичного діяча, який у своїх промовах захищав інтереси громадян Римської республіки.

А) Гай Юлій Цезар. Б) Александр Гней Помпей. В) Квінт Септимій Тертуліан. Г) Гай Семпроній Гракх. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 85. Назвіть відомого давньоримського оратора, який комунікативному ефекту своїх ретельно продуманих промов намагався надати вигляду експромту.

А) Марк Антоній Оратор. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Луцій Ліциній Красс. Г) Гай Юлій Цезар. Д) Ліциній Марк Кальв.

Варіант 86. Вкажіть давньоримського оратора, чії промови характеризувалися патетичністю, бурхливістю, пристрасністю й темпераментністю, який під час виголошення промов активно рухався та жестикулював.

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Ліциній Марк Кальв. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 87. Оберіть відомих давньоримських ораторів, які були прибічниками азійського стилю.

А) Марк Порцій Катон Старший, Гай Юлій Цезар. Б) Арістотель, Демосфен. В) Ліциній Марк Кальв, Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Луцій Ліциній Красс, Гай Семпроній Гракх. Д) Емпедокл, Протагор.

Варіант 88. Назвіть давньоримського оратора, який був автором підручника «Про красномовство».

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Марк Антоній Оратор. Г) Луцій Ліциній Красс. Д) Ліциній Марк Кальв.

Варіант 89. Оберіть видатного давньоримського політичного діяча, судового і політичного оратора, красномовство якого вплинуло на Марка Тулія Ціцерона.

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Луцій Ліциній Красс. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 90. Назвіть видатного давньоримського оратора, який уславився вмінням швидко знаходити способи переконання, які були найбільш вигідні для конкретного моменту.

А) Ліциній Марк Кальв. Б) Марк Антоній Оратор. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Луцій Анней Сенека Старший.

Варіант 91. Назвіть видатного давньоримського оратора та теоретика риторики, який відкрив школу ораторської майстерності у Римі.

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Луцій Анней Сенека Старший. Д) Гай Юлій Цезар.

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : навч. посібник. Львів : Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурсія в історію вчень і понять : навч. посібник. Київ : Кондор, 2006. 264 с.
3. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. Риторика : підручник. Львів : Львівська політехніка, 2017. 496 с.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : навч. посібник. Київ : Вища школа, 2006. 311 с.
5. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник. Видання друге, перероблене і доповнене. Київ : Ін Юре, 2000. 568 с.

Рекомендована література для поглибленого вивчення розділу

1. Енциклопедичний словник класичних мов / Л. Л. Звонська, Н. В. Корольова, О. В. Лазер-Паньків та ін.; за ред. Л. Л. Звонської. 2-ге вид. випр. і допов. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2017. 552 с.
2. Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики : словник. Львів : 2016. 140 с.
3. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 592 с.

Розділ 3. Стилiстичнi особливостi ораторської промови

Стилiстичнi особливостi ораторської промови. Полемiчнiсть комунiкативних текстових єдностей та її рiзновиди. Основнi засоби iнтеграцiї текстової єдностi промови: когезiя, ретроспекцiя, проспекцiя. Найпоширенiшi стилiстичнi прийоми: риторичне питання, питальне речення, питально-спонукальне речення, риторичне звертання, риторичний вигук, риторичне заперечення. Найвидатнiшi представники ранньохристиянського красномовства.

Стилiстика ораторської промови характеризується полемiчнiстю, котра в цiлому притаманна усiм комунiкативним текстам, зокрема публiцистичним, розрахованим на безпосереднiй вплив на аудиторiю. Дослiдники вирiзняють два рiзновиди полемiчностi, якi зумовлюють вибiр ораторами вихiдної точки у процесi реалiзацiї концепцiї та обрання ними вiдповiдної комунiкативної стратегiї (див. рис. 3. 1).

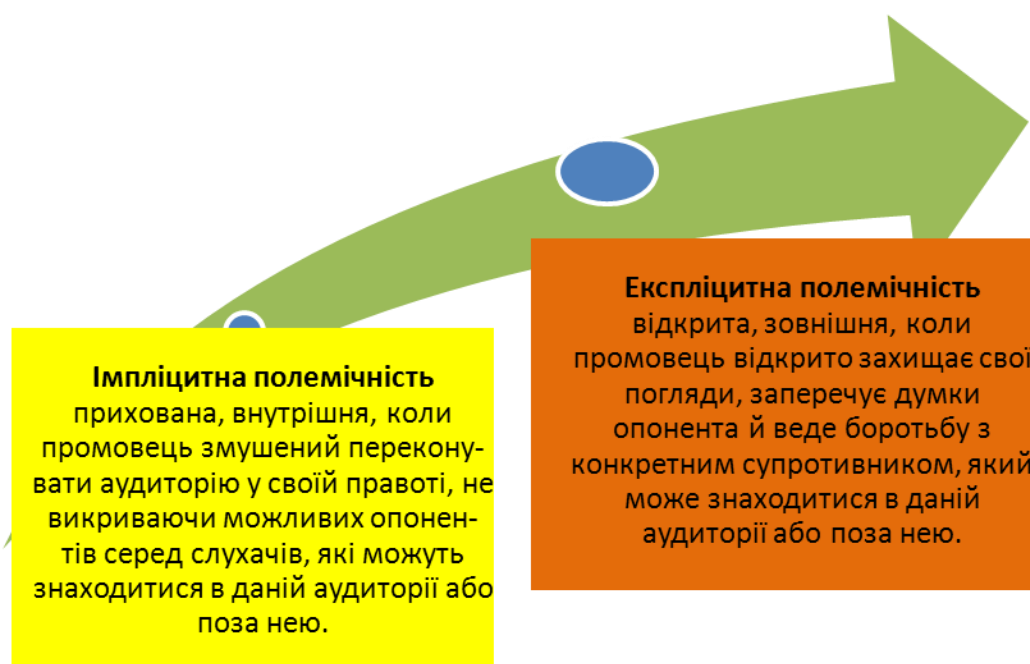


Рис. 3. 1. Різнovidи полемічності

Імпліцитна – прихована полемічність виявляється тоді, коли мовець вдається до переконання без звинувачень і викриття своїх супротивників перед слухачами. Наприклад: «В епоху великого конфлікту 1917 р. силам півночі треба було протиставити щось рівновартне, сильне, могутнє і притягаюче. Москалі, як знов таки вони самі казали, воювали на Україні з мазепинцями, з духом мазепи. Але в той час, як Москва для боротьби з Україною мобілізувала і в нові постаті втілювала загарбницький дух Петра і Катерини, наша інтелігенція відпекувалася і назви, й духа мазепинства. Большевики московські, не зважаючи на свою теорію, в суті речі засвоїли собі давню московську традиційну ідею. По-перше: ідею окремої провідної верстви, не вибраної, а дібраної – еквівалент опрічнини Івана Грізного (партія), по-друге – тиранський державний устрій Іванів московських під формою диктатури пролетаріату, старо-московський суспільний устрій під видом общини або колхозів, нетолерантну церкву профанів, що опанувала душу народу – новою комуністичною вірою, нарешті старий дух експансивного захланного імперіялізму в вигляді гасла світової революції» [9, с. 56].

Експліцитна – відкрита полемічність виявляється у безпосередньому захисті оратором своїх переконань, їй притаманні звинувачення, різкі оцінювальні судження, висміювання, сарказм тощо. Вона вимагає гострого окреслення проблеми, ґрунтовного аналізу вихідного фактичного матеріалу, вiдповiдних статистичних даних, емоційного впливу, наведення рiзних точок зору, що пiдтверджують концепцiю оратора та iн. Наприклад: «Грушевський почав з

негації староукраїнської культури в ім'я "інтересів народу-маси", щоб потім в ім'я нібито інтересів тої маси, кликати нашу інтелігенцію під прапор московського большевизму. Куліш і Драгоманов, виходячи з інтересів і кругозору сільської громади або хутора, з кругозору хохла, що "не в його дусі була державність", – прийшли до пропаганди злиття України з Московщиною. Це було нове санкюлотство, його апотеоза в політиці, в культурі, в соціальному будівництві, в релігії. Це була спроба сплебейти наш національний ідеал, спроба, яка довела в політиці до ідеалів Шельменків і пізніше тиранолобства, в соціальному житті – до ідеалу татарських людей, в культурному – до безбожництва, до адорації матерії, "блага загального і матеріального добробуту", в мистецтві до ідеалізації загумінкової ідилії, розслаблюючої і вбиваючої енергію, в літературі до ідеалізації сірої людини, з її упадками й егоїстичними вибриками» [9, с. 91].

Переконливість полемічного виступу залежить від багатьох чинників, серед яких найважливішим є обрання мовцем відповідної аргументативної бази, адже саме за допомогою аргументів та використаних у якості доведення положень, фактів, цитат і висловлювань, підкріплених необхідним емоційним впливом, здійснюється процес переконання та переконання у протилежному, під яким розуміється докорінна зміна попередньої стереотипної бази слухачів. Але лише цим арсенал засобів і прийомів, що використовують оратори, не обмежується. Здійснюючи комунікативний вплив, вони застосовують різкі оцінювальні судження, іронію, сарказм, гротеск, натяки, замовчування, протиставлення, порівняння, прислів'я, говірки тощо, – все, що дозволяє створити мовленнєвий контрплан.

Поєднання частин промови забезпечується основними засобами інтеграції текстової єдності промови (див. рис. 3. 2).

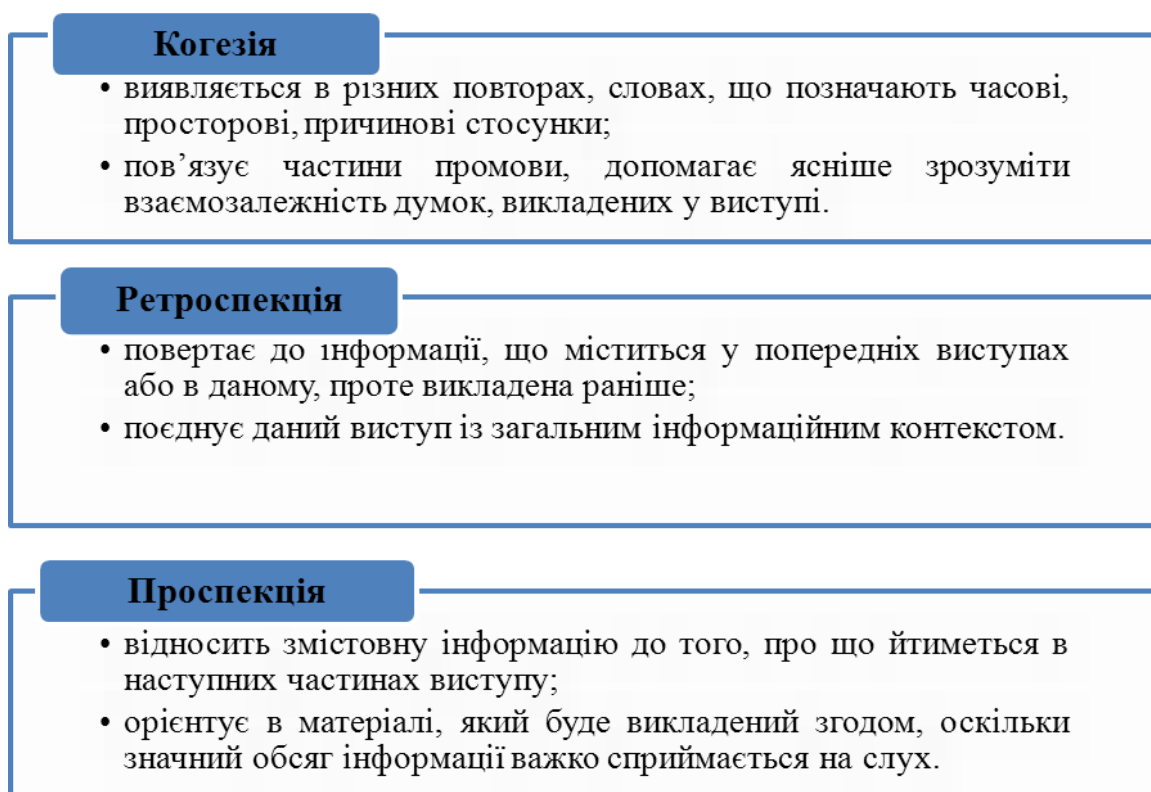


Рис 3. 2. Основні засоби інтеграції текстової єдності промови

Використання основних засобів інтеграції тексту усного комунікативного впливу стає необхідним, оскільки слухове сприймання характеризується специфічною особливістю, котра

виявляється у відсутності зорової послідовності елементів промови, які в сукупності можна повністю охопити як цілісний текст, наприклад, як під час читання (див.: рис. 3. 3).

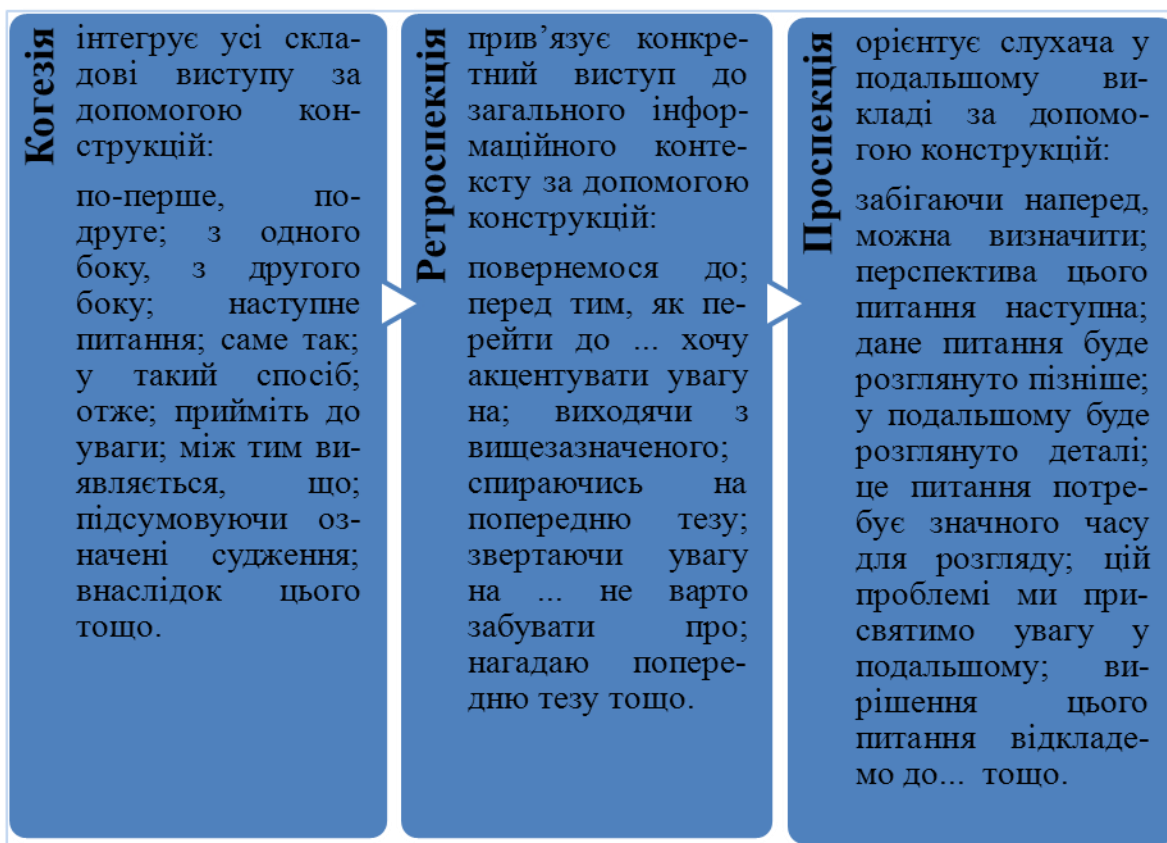


Рис. 3. 3. Використання когезії, ретроспекції та проспекції

Когезія сприяє об'єднанню мовленнєвих конструкцій та зв'язку між окремими частинами промови. У процесі творення текстової єдності промови вона найчастіше виявляється в окремих словах і мовленнєвих зворотах, що позначають причинні, просторові, часові стосунки, послідовність викладу, впевненість, актуалізацію уваги, а також різноманітних повторах, які використовує мовець з метою концентрації уваги аудиторії на відповідному матеріалі або певних особливостях його викладу. Наприклад: по-перше, по-друге, по-третє; наступне питання; нині; не викликає сумніву; точно встановлено; абсолютно вірним виявляється; візьміть до уваги; з одного боку, з другого боку; між іншим виявляється; отже; виходячи із цього; як усім відомо; внаслідок чого; аксіоматичним є тощо. Використання конструкцій, що пов'язують у єдине ціле певні текстові фрагменти, однаково допомагають і мовцеві, і слухачеві у процесі налагодження та підтримки комунікативного контакту.

Ретроспекція – це засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови, який виявляється в акцентуванні уваги аудиторії на тій інформації, що вже є загальновідомою, тому її повторна вербалізація у виступі не є доцільною, слід лише нагадати про неї та пов'язати із загальним контентом або, порушивши певний порядок викладу, повернутися до неї з метою нагадування слухачам про виголошений раніше матеріал. Отже, найважливіше комунікативне завдання ретроспекції полягає в тому, щоб поєднати конкретний виступ із загальним інформаційним контекстом та повернути аудиторію до вже відомої або наведеної раніше інформації, реалізуючи у такий спосіб зв'язок промови із будь-яким попереднім матеріалом. Ретроспекція вводиться у текст промови за допомогою різноманітних словосполучень, мовленнєвих конструкцій і виразів, наприклад: повертаючи вас до (...), хочу акцентувати увагу на (...); перед тим, як перейти до (...), варто пригадати (...); при розгляді даного (...)

прошу звернути увагу на (...); звернемося до (...); повернемося до (...); виходячи із вищенаведеного (...); спираючись на висловлене раніше (...); нагадую попередню тезу (...); звертаючи увагу на (...), не варто забувати, що (...); визначаючи (...), слід пам'ятати про (...) тощо.

Проспекція – це засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови, який допомагає мовцеві пов'язати зміст виступу із тією інформацією, що буде виголошуватися у наступних частинах промови або під час наступних зустрічей. Як і ретроспекція, проспекція порушує порядок викладу з метою пояснення, уточнення або випередження можливих запитань з боку аудиторії, але, використовуючи її, оратор наче забігає наперед. Наприклад: перспектива розгляду цього питання така: спочатку ми розглянемо (...), потім – звернемося до (...), а в кінці з'ясуємо (...); означене питання буде розглядатися під час наступної зустрічі; згодом буде розглянуто деталі (...); це проблема потребує значного часу для ґрунтовного розгляду, тому їй буде присвячено окрему зустріч; забігаючи наперед, можна визначити (...); цій проблемі ми приділимо увагу у подальшому; рішення цього питання відкладемо до (...); розгляд даного питання потребує експертної оцінки, тому (...); звернення до цього питання є можливим у майбутньому, а саме (...); відповідь на дане питання ми отримаємо після (...) тощо [2].

Істотно доповнюють засоби інтеграції текстової єдності ораторської промови прийоми, за допомогою яких у текст комунікативного впливу вводиться співвіднесення. Воно покликане не лише активізувати сприймання слухачами виголошеного матеріалу, а й робить виголошення більш зрозумілим і наочним для реципієнтів. Співвіднесення уводиться у текст комунікативного впливу такими словами і мовленнєвими конструкціями: як, як і, наче, начебто, неначебто, подібно до того (...); на кшталт того (...); у тому ж самому сенсі, в котрому (...); схожий процес ми помічаємо в (...); так само, як (...); це дуже схоже на те, як начебто (...); тут спостерігаємо той же зв'язок, що й у (...); те, що відбувалося, нагадувало (...); із цим можна провести паралель (...); стосовно цього є пояснення (...); щоб зробити думку наочною, варто використати приклад (...) тощо.

Найпоширенішими стилістичними прийомами, які використовують мовці у процесі побудови усного комунікативного впливу, є риторичне питання, питальне речення, питально-спонукальне речення, риторичне звертання, риторичний вигук, риторичне заперечення тощо (див.: рис. 3. 4).



Рис. 3. 4. Найпоширеніші стилістичні прийоми

Питальне речення найчастіше використовується з метою з'ясування нової інформації. Серед найпоширеніших граматичних засобів оформлення питальності можемо виділити такі, як питальна інтонація, порядок слів у реченні та питальні слова / займенники. Питальні речення репрезентовані такими різновидами, як-от: власне питальні речення (вимагають обов'язкової відповіді), питально-спонукальні (спонукають до дії, що висловлюється у питанні), питально-риторичні (містять ствердження чи заперечення та не потребують відповіді).

Приклад риторичного питання: «Хто вам сказав, що я слабка?» (Леся Українка).

Приклад питального речення: «Через що це сталося? Чому її державнотворчі змагання скінчилися фіяском?» (Д. Донцов).

Приклад питально-спонукального речення: «А чи не заспівати нам на два голоси?!» (Панас Мирний).

Приклад риторичного звертання: «Благословенна будь, моя незаймана дівиче Десно ... далека красо моя!» (О. Довженко).

Приклад риторичного вигуку: «Вставай, хто живий, в кого думка повсталала! Година для праці настала!» (Леся Українка).

Приклад риторичного заперечення: «Ні, друже мій, не та родина! Сучасна пісня – не перина!» (І. Франко).

Приклад риторичного ствердження: «Так! Я буду крізь сльози сміятись!» (Леся Українка).

Стилістичні прийоми значно увиразнюють ораторське мовлення та сприяють процесові сприймання, активізуючи його [21; 22].

Для прикрашання й увиразнення мовлення, окрім стилістичних прийомів, оратори використовують тропи та фігури. Тропи (грец. – зворот) – це образні вислови, слова або словосполучення, які вжиті у переносному значенні. Вони допомагають у промові яскравіше розкрити задум (див.: табл. 3. 1).

Таблиця 3. 1. Найпоширеніші тропи

Троп	Визначення	Приклад
Алегорія (грец.) – інший, говорю	Іносказання, подробиці якого утворюють натяк, визначення абстрактного поняття за допомогою конкретного образу.	Лисиця – хитрість; заєць – боягузливість.
Антитеза (грец.) – протиставлення	Підкреслене протиставлення протилежних понять, значень, явищ, точок зору тощо.	«Думав, доля зустрінеться – спіткало горе» (Т. Шевченко). «Усі ми в золоті і голі» (Т. Шевченко).
Евфемізм (грец.) – добре мовлення	Пом'якшена назва певного явища, що, як правило, викликає негативні емоції й асоціації.	«Жінка легкої поведінки» (замість «повія»); «піти із життя» (замість «померти»); п'ята точка (замість «сідниці»); темношкірі (замість «негри»).
Емфаза (грец.) – виразність	Інтонаційне виділення певного елемента фрази з метою емоційного й експресивного висловлювання.	Александре Завойовнику, я, тремтячи, молюся тобі!
Епітет (грец.) – додаток, прикладка	Художнє означення предмета, яке образно або емоційно підкреслює його характерну рису.	Золоті руки; горда душа; гарячі обійми.
Каламбур	Гра слів, яка ґрунтується на їхньому схожому звучанні з метою створення комічного ефекту.	«Прийомний син барона був баран» (Л. Костенко); будь-який дар не дається даремно.
Катахреза (грец.) – зловживання	Поєднання несумісних понять або некоректне поєднання слів.	Боєць невидимого фронту; провісник сумнівного сподівання.
Метафора (грец.) – перенесення	Застосування слова у переносному значенні; розкриття сутності одного предмета чи явища через ознаки іншого.	Тополя свічкою стоїть; «Кипить у нас в артеріях сучасність, / Поезія згубила камертон...» (Л. Костенко).

Метонімія (грец.) – перейменування	Заміщення імені предмета його ознакою або назвою іншого предмета.	Жваве перо; «Гомоніла Україна» (Т. Шевченко).
Оксиморон (грец.) – дотепно-безглузде	Поєднання непокєднуваного.	живий труп; голосно мовчу, сухе вино; холодне полум'я; депресивний сміх; веселий песиміст.
Парафраз (грец.) – переказ	Вид переробки певного слова, словосполучення, речення тощо, пояснення їх своїми словами.	«Зелені легені планети» (про ліс); «квіти життя» (про дітей); «залізна леді» (про Маргарет Тетчер); леді Ю (про Юлію Тимошенко).
Плеоназм (грец.) – надмірність	Повторення однорідних слів і зворотів.	Я плачу, сльози ллю, ридаю, сльозами вмиваюсь.
Синестезія (грец.) – одночасне відчуття	Комбінування в одному висловлюванні кількох смислів.	«Важко розмовляти зі шлунком, у якого немає вух» (Марк Порцій Катон).

Фігури – це особливі синтакстичні звороти, котрі використовуються з метою посилення виразності мовлення. Класична риторика розробила ґрунтовну класифікацію фігур. Термін «фігура» першим застосував видатний давньогрецький ритор та історик Анаксимен із Лампаса (IV ст. до н. е.), який був учителем красномовства при дворі Філіпа Македонського і навчав ораторській майстерності Александра Македонського. Його вважають автором підручника «Риторика для Александра».

Арістотель приділив класифікації та систематизації фігур значну увагу, а його учні, передусім Деметрій Фалерський, запровадили загальний розподіл на «фігури мовлення» й «фігури думки». У подальшому система фігур змінювалася й ускладнювалася (див. табл. 3. 2).

Сучасні класифікації фігур передбачають вирізнення фігур думки (логіко-семантичні засоби, які покликані увиразнювати думку), фігур звертання (стилістичні прийоми, за допомогою яких підтримується безпосереднє контактування зі слухачами), діалектичних фігур (стилістичні прийоми, за допомогою яких аргументація опонента використовується в якості вихідної точки або мовленнєвого контрплану), семантичних фігур (стилістичні прийоми, які шляхом особливого структурування мовленнєвих конструкцій утворюють нові варіанти сполучуваності, що сприяє появі несподіваного або незвичайного сенсу) тощо. На думку Ю. Лотмана, неориторика оперує переважно трьома поняттями: метафора (семантична заміна за схожістю), метонімія (заміна за суміжністю, асоціаціями, причинністю тощо), синекдоха (заміна на основі включеності або заміна численності одиничним) [24].

Таблиця 3. 2. Основні фігури

Фігура	Визначення	Приклад
Ампліфікація (лат.) – розширення, збільшення	Повтор ряду мовних конструкцій із метою формулювання кількох схожих визначень, що значно підсилюють характеристику явища, події, предмета тощо; дозволяє якомога повніше репрезентувати матеріал.	«Користуватися любов'ю громадян, мати заслуги перед державою, бути тим, кого шанують, поважають, цінують – все це і є слава...» (Марк Тулій Ціцерон).

Анафора (грец.) – сходження, виділення, піднесення	Єдиний початок, повтор початкових частин суміжних речень.	«Тобі одній, намріяна царівно, / Тобі одній дзвенять мої пісні, / Тобі одній в моєму храмі дивно / Пливають молитви і горять огні» (М. Рильський).
Асиндетон (грец.) – незв'язане	Безсполучниковість, навмисний пропуск сполучників при однорідних членах речення.	«Ліс, вогонь, кобзар, козаки, ціла картина десь ніби чарами зникла» (І. Нечуй-Левицький).
Градація (лат.) – поступове підвищення, посилення	Фігура, основою якої є нанизування змістовних компонентів, кожний з яких додає нового значення або посилює характеристику предмета.	«Пропало, пройшло, пролетіло, / Минулося, щезло, сплигло, / Лишень головешками тліло, / Лишень попелищем цвіло» (І. Драч).
Діада (грец.) – пара місць	Фігура, яку репрезентує послідовність із двох компонентів.	«В Росії дві біди – дурні й дороги» (М. Гоголь); «Є лише дві нескінченні речі: Всесвіт і глупота» (А. Ейнштейн).
Діафора (грец.) – розрізняти	Фігура, що засновується на повторі, ретроспекції, найчастіше в посиленому значенні.	«Ох, як весело на світі, як весело стало» (Т. Шевченко).
Епімона (грец.) – затримка	Повтор одного і того ж слова або словосполучення з невеликими варіаціями.	«Фестончики, все фестончики: пелеринки із фестончиків, на рукавах фестончики, знизу фестончики, всюди фестончики» (М. Гоголь).
Епіфора (грец.) – перенесення, повторення	Повторення слова або словосполучення у кінці кожної частини висловлювання.	«Святої, чистої води – чекаю. / Ти, певно, теж сюди ходив – чекаю. / Перед очима світло й світ, коли заплюшу, / Молюся – шлях мені один – чекаю» (А. Тимченко).
Ізоколон (грец.) – рівночленність	Фігура, в якій повторюються врівноважені між собою приблизно рівні частини промови.	життя дорожчас, роботи не знайти, гроші закінчуються, діти зовсім малі... бідні мої сучасники.
Кондуплікація	Повторення частини висловлювання у його кінці з метою підкреслити значення цієї частини.	ви не можете зараз зрозуміти мене, не можете!
Паралелізм (грец.) – той, що	Фігура, коли проєкція сенсу однієї мовної конструкції переноситься на	«Дуб похилився – козак зажурився» (усна народна)

рухається поряд	іншу; схоже розташування двох дій, двох сюжетів.	творчість).
Поліптотон (грец.) – багатовідмінковість	Застосування слова декілька разів у різних відмінках в одному висловлюванні.	«Берег нехай берегам, а хвиля всім хвилям хай стане ворогом...» (Публій Вергілій Марон).
Полісиндетон (грец.) – багатосполучниковість	Фігура, протилежна до асиндетону, передбачає наявність сполучників, навіть більше, ніж потрібно за змістом.	«Над ялицями лютилась буря, і трясла ними, і гнула їх, і робила їх тим кріпкими» (О. Кобилянська).
Пролепсис (грец.) – передчуття, передбачення	Фігура, що засновується на випередженні передбачуваних аргументів або заперечень опонента.	На словах усі європейські структури проти агресії РФ, однак, деякі, попри санкції, продовжують із нею торгувати.
Регресія (лат.) – рух назад	Фігура, що передбачає концентрацію уваги на складному об'єкті шляхом репрезентації певного твердження, яке після цього супроводжується послідовним розгалуженим коментарем.	Міський голова виступив із власними ініціативами, які зводяться до двох пропозицій: скорочення чисельності виконавчого комітету та запровадження тотальної економії. Зменшення чисельності штату, можливо, і призведе до економії, однак точно позначиться на якості послуг. Ідея тотальної економії теж сумнівна, бо економлять, зазвичай, там, де не можна вкрасти.
Симплока (грец.) – сплетіння	Фігура мови, що поєднує анафору й епіфору.	«Чи не ті ж мене саблі турецькі порубали, що і вас? / Чи не ті ж мене стрілки-яничарки постріляли, що і вас?» (усна народна творчість).
Тріада (грец.) – троїстість	Фігура, яку утворює послідовність із трьох компонентів; репрезентується різноманітним називанням (синоніми), всебічним розглядом (огляд), зростанням інтенсивності (градація), послідовністю дій (процесія).	Пауза – перерва – антракт (синоніми); «В Сенат подам, міністру, государю!» (огляд); «І за що мені хвилювання, турбота, смуток?» (градація); «Прийшов, побачив, переміг» (процесія).

Загалом тропи і стилістичні фігури значно підвищують образність мовлення, однак їхнє використання під час здійснення прагматичного комунікативного впливу не завжди є

доцільним. У процесі реалізації цільової установки ними не слід зловживати, аби не створювати комунікативні бар'єри і не робити мовлення перевантаженим.

Таблиця 3. 3. Основні представники ранньохристиянської та середньовічної риторики

Період	Представники	Внесок в розвиток риторики
Раннє християнство	Квінт Септимій Флоренс Тертуліан (бл.160-220 рр.)	Видатний ранньохристиянський теолог, письменник й оратор. Вивчав філософію, риторику та римське право. Здобув освіту судового оратора. Стверджував, що християнське віровчення не є сумісним із філософією, адже віра не сумісна із розумом та усуває мудрість усього світу. Виступав проти диктату логіки й обстоював ірраціональне – «серцеве». Його ораторська манера характеризувалася зіткненням понять та різкою парадоксальністю, що на мовленнєвому рівні виявлялося у використанні антитези як основоположного прийому творення текстів і єдності промов. Стилїстиці промов притаманні пристрасність, пафос, поєднання містичних поривань із судовим красномовством.
	Гермоген Тарсійський (2-3 ст.)	Ранньохристиянський теолог, філософ і ритор. Вважається засновником візантійської теорії риторики. Автор твору «Мистецтво риторики», який складався з п'яти частин. Піддавав сумніву аристотелівський погляд на риторику як прикладну логіку.
	Афанасій Александрійський (бл. 295-373 рр.)	Ранньохристиянський теолог, церковний діяч, проповідник та оратор, представник александрійської патристики. Автор догматичних і полемічних творів. Був видатним полемістом і церковним діячем. У численних творах виступав поборником чистоти християнського віровчення. Вів тривалу ідеологічну боротьбу із аріанами, у полеміці з якими написав найзначніші свої твори. Його ідеологічним супротивником був александрійський пресвітер Арій, котрий відстоював таке розуміння Христа, яке віддаляло його від Бога-отця і наближало до людського світу; із цієї позиції випливало схвалення мирського життя та ствердження домінування світської влади над церквою. Афанасій у прагненні строгості стилю дотримувався риторичних норм, не зважаючи на те, що дух античних традицій був йому чужим.
	Ліваній (314-бл.393 рр.)	Ритор і письменник, який отримав класичну освіту й не сприймав християнство, яке не вкладалося в межі класичних традицій. Вважав, що красномовство є головною засадою, котра дозволить зберегти залишки античних полісних традицій. Згідно з його переконаннями риторична естетика та полісна

	<p>Флавій Клавдій Юліан або Юліан Відступник (332-363 рр.)</p> <p>Василій Великий (бл. 330-379 рр.)</p> <p>Григорій Назіанзін або Григорій Богослов (бл. 329-390 рр.)</p> <p>Григорій Ніський (бл. 335- 394 рр.)</p>	<p>етика були нерозривно пов'язаними. Основою риторичної діяльності вважав давньогрецьку філософію і риторику, що забезпечують взаємозумовленість античного красномовства та громадського життя.</p> <p>Імператор і ритор, супротивник християнства. Намагався відродити язичництво як монарх, філософ і ритор. Фундаментом його літературної творчості та риторичної діяльності була давньогрецька культура. Автор прозових релігійних гімнів, які містили філософську рефлексію. Полемізував із християнськими проповідниками. У сатиричному діалозі «Цезарі» висміював Константина Великого.</p> <p>Видатний діяч церкви, проповідник, гомілет, голова каппадокійського гуртка. З дитинства вивчав риторику та готував себе до діяльності ритора-софіста. Навчався в найкращих риторичних школах, де вдосконалював ораторську майстерність. Після прийняття християнства був відлюдником, а пізніше став єпископом Кесарії. Його літературна творчість та риторична діяльність були підпорядковані практичні меті – зміцненню авторитету церкви. Риторику вважав інструментом впливу на розум пастви. Тому його проповіді, створені на основі риторичного знання, стали інструментом пропагування та переконання. Вважав, що ефективна проповідь повинна бути зрозумілою, й для цього заохочував слухачів перебивати себе для додаткового пояснення її змісту. Під впливом Плутарха створював трактати, які характеризуються практичним психологізмом і дидактичністю. Автор бесід із тлумачення Біблії. Створив текст літургії. Великою популярністю користувався «Шестоднев» – цикл проповідей на тему створення світу, який був насичений елементами художньої словесності.</p> <p>Видатний діяч церкви, християнський ритор і проповідник, входив до каппадокійського гуртка. Був найближчим соратником Василя Великого. Отримав класичну освіту. Вивчав риторику, а пізніше викладав її в Афінах. Автор численних філософсько-полемічних трактатів із догматики, вишуканої філософської прози та ліричних творів. Його літературна творчість та риторична діяльність підпорядковувалися основній меті висловити себе, окрім того вони поєднують античну вишуканість із християнською емпатійністю. У філософських елегіях постають мотиви жорстокості життя, розчарування й самотності. Його проповіді нерідко мали характер ліричної поезії.</p> <p>Видатний діяч церкви, християнський ритор і проповідник. Входив до каппадокійського гуртка, був соратником Василя Великого. Отримав класичну</p>
--	--	---

Красномовство давніх слов'ян	Іван Золотовустий (344-407 pp.)	<p>освіту та був учителем красномовства. Вважався авторитетним богословом. Автор філософської прози та численних догматичних творів, що спростовували ересь. Відомий алегоричним тлумаченням Святого Письма. Його творчість значно вплинула на подальший розвиток візантійської та західної середньовічної літератури.</p> <p>Видатний діяч церкви, християнський ритор і проповідник, автор численних проповідей та коментарів до Біблії. З юнацьких років навчався красномовству у софіста Ліванія. Був відомий своїми судовими промовами. Після прийняття християнства був відлюдником, а після повернення в Антіохію уславився своїми проповідями. Безкомпромісно засуджував багатство й розбещеність. Завдяки силі проповідей отримав своє прізвисько «Золотовустий». Його проповідям притаманні бурхлива емоційність, пристрасність, натхненність, чітка структура, системність викладу та ясність роздумів. Фундаментом його проповідей було риторичне знання. Вони створені у формі повчальних міркувань на біблійні теми. Екзегетичні гомілії побудовані у формі невимушених бесід.</p>
	Аврелій Августин (354- 430 pp.)	<p>Видатний ранньохристиянський теолог, церковний діяч, проповідник та оратор, представник ранньої патристики. Автор численних проповідей та твору «Про християнську доктрину». Навчався в риторичній школі, був викладачем риторики, а після прийняття хрещення став священником. На його думку, антична риторика в цілому корисна, але не обов'язкова, оскільки для опанування християнською мудрістю достатньо знати Біблію та церковну літературу. Досконало володіти риторикою повинні проповідники. У проповідях надавав перевагу змістові над формою, адже мудрість проповідника була для нього важливіша, ніж красномовство. Риторичний стиль Аврелія Августина значно вплинув на Ансельма Кентерберійського та Бернарда Клервоського.</p>
	Климент (бл. 830-916 pp.)	<p>Видатний літературний діяч, учитель, перекладач і проповідник, учень Кирила та Мефодія. Відомий викладацькою діяльністю. Автор численних житій пророків й апостолів. Його повчання і похвальні слова характеризувалися щирістю, схвильованістю та ліризмом. Творам Климента притаманні динамічний, темпераментний стиль та наближення до народної мови. Вони стали слугувати взірцем для наслідування та зайняли важливе місце у давньоболгарській і давньослов'янській літературах.</p>
	Іларіон (990-1067 pp.)	<p>Київський митрополит, церковний діяч, письменник, проповідник та оратор. «Слово про Закон і Благодать» є найвідомішим його твором і</p>

Риторика Середньовіччя	Теодозій Печерський (бл. 1015-1074 рр.)	свідомством риторичної майстерності. У формі урочистої проповіді, структурно поділеної на три частини, він розглядає три основні проблеми: про духовну вивищеність Нового Заповіту («Благодать») над Старим Заповітом («Закон»), про значення хрещення Русі, місію князів Володимира та Ярослава, про велич землі Руської. Цю проповідь характеризують образність, емоційність і надзвичайна мелодійність.
	Кирило Туровський (1130-1182 рр.)	Український церковний діяч та проповідник. У 1032 році прийняв постриг. Був ігуменом Києво-Печерського монастиря. Автор багатьох проповідей, повчань та послань, найвідомішими з яких є «Повчання блаженного Теодозія, ігумена Печерського, про кари Божі», «Про любов до Бога», «Про допомогу бідним», «Про ходіння до Служби Божої», «Про віру варязьку» та ін.
	Бернард Клервоський (1091-1153 рр.)	Єпископ Турова, давньоруський письменник і проповідник. Автор епідейктичних промов – «слів», повчань, молитов, канонів. «Слово в новий тиждень після Пасхи» побудоване за законами ораторської майстерності. Проповіді мають святковий характер і в алегорично-символічному сенсі тлумачать релігійні свята.
	Фома Аквінський (1225-1274 рр.)	Французький богослов і проповідник, який уславився палким і розкішним стилем проповідей. Заснував монастир біля міста Клерво, заклавши початок відомому чернечому ордену бернардинців, що майже п'ятдесят років був головним осередком релігійного життя в Європі. Виступав проти розкоші та пишнот у богослужіннях. На скликаному в 1128 році соборі сприяв піднесенню лицарського ордену тамплієрів, який було офіційно визнано військово-релігійним. Статут ордену відповідав статуту чернечого ордену цистеріанців, головним ідеологом котрого був Бернард із Клерво. Наголошував на необхідності обітниць бідності для тамплієрів, що відобразилося у статуті лицарів. Сформулював принципи духовного самовдосконалення. Був натхненником Другого хрестового походу, яким керували французький король Людовик VII та германський король Конрад III. Залишив по собі значну теологічну спадщину: проповіді, теологічні та богословські трактати тощо.
		Відомий християнський богослов і проповідник. Навчався в Неаполітанському університеті, де вивчав основні науки та праці Арістотеля. Отримав звання професора та викладав у різних школах. Здійснив спробу детально описати різницю між філософською рефлексією та теологією. У своїх творах намагався пристосувати філософське вчення Арістотеля до догматів католицької церкви, зміцнюючи позиції

		схоластики. Його роботи стали основою гомілетики – теорії церковного красномовства, в якій на перше місце виходять форма та зовнішня вишуканість мовлення. Автор трактатів та дискусій із теологічних і філософських проблем, які ґрунтувалися на досвіді його викладацької діяльності.
--	--	---

Практичне завдання

Напишіть дві промови, присвячені розгляду однієї теми або проблеми, з імпліцитною та експліцитною полемічністю відповідно із використанням у вступних та основних частинах засобів інтеграції текстової єдності – когезії, проспекції, ретроспекції (обсяг промови – півтора аркуша формату А 4, набрані 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5).

Питання для самоконтролю

1. Назвіть різновиди полемічності комунікативних текстових єдностей та їхні особливості. Відповідь проілюструйте прикладами.
2. Розкажіть про когезію як засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови. Відповідь проілюструйте прикладами.
3. Охарактеризуйте ретроспекцію як засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови. Наведіть приклади використання ретроспекції.
4. Розкажіть про проспекцію як засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови. Наведіть приклади використання проспекції.
5. Наведіть прийоми, за допомогою яких у текст промови вводиться співвіднесення.
6. Розкажіть про основні стилістичні прийоми, які використовуються в промовах, та наведіть приклади.
7. Розкажіть про найпоширеніші тропи, які використовуються в промовах. Відповідь проілюструйте прикладами.
8. Назвіть основні фігури, які використовуються в промовах. Відповідь проілюструйте прикладами.
9. Охарактеризуйте особливості розвитку ранньохристиянської риторики.
10. Назвіть основних представників ранньохристиянської риторики та окресліть їхню риторичну діяльність.

Тестові завдання з обранням однієї правильної відповіді

Варіант 1. Оберіть ознаку, яка притаманна стилістиці ораторської промови публіцистичних текстів.

- А) політичність. Б) полемічність. В) еkleктичність. Г) художність. Д) алюзивність.

Варіант 2. Назвіть риторичний стилістичний прийом, виражений питанням, що не потребує відповіді, котрий, як правило, покликаний посилити емоційність висловлювання та пожвавити мовлення.

- А) риторичне заперечення. Б) риторичне ствердження. В) риторичне питання. Г) риторичне звертання. Д) риторичний вигук.

Варіант 3. За наведеними прикладами вкажіть засіб інтеграції тексту промови: цій проблемі ми приділимо увагу у подальшому; рішення цього питання відкладемо до (...); розгляд даного питання потребує експертної оцінки, тому (...); звернення до цього питання є можливим у майбутньому, а саме (...) тощо.

- А) проспекція. Б) когезія. В) ретроспекція. Г) співвіднесення. Д) концесія.

Варіант 4. Вкажіть основний засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови.

- А) послідовне додавання. Б) концесія. В) полісиндетон. Г) проспекція. Д) аподіоксис.

Варіант 5. Оберіть риторичний стилістичний прийом, який утворюється запереченням очевидного або застереженням наявності іншої точки зору.

А) риторичне питання. Б) риторичний вигук. В) риторичне заперечення. Г) питальне речення. Д) питально-спонукальне речення.

Варіант 6. Назвіть засіб інтеграції тексту промови, який виявляється у словах і зворотах, що позначають причинні, просторові, часові стосунки, а також різноманітних повторах з метою концентрації уваги аудиторії на матеріалі або особливостях його викладу.

А) проспекція. Б) синестезія. В) когезія. Г) розподіл. Д) ретроспекція.

Варіант 7. Назвіть різновид полемічності, що виявляється у переконанні без звинувачень і викриття супротивників перед слухачами.

А) імпліцитна полемічність. Б) діалогічна полемічність. В) експліцитна полемічність. Г) монологічна полемічність. Д) еkleктична полемічність.

Варіант 8. Оберіть риторичний стилістичний прийом, який утворюється емоційним, пафосним, стверджувальним висловленням.

А) риторичне питання. Б) риторичний вигук. В) риторичне заперечення. Г) питальне речення. Д) питально-спонукальне речення.

Варіант 9. Оберіть основний засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови.

А) логічне слідування. Б) когезія. В) антитеза. Г) ампліфікація. Д) парадістола.

Варіант 10. За наведеними прикладами оберіть засіб інтеграції тексту промови: не викликає сумніву; точно встановлено; абсолютно вірним виявляється; візьміть до уваги; між іншим виявляється; внаслідок чого; аксіоматичним є тощо.

А) проспекція. Б) ретроспекція. В) когезія. Г) співвіднесення. Д) розподіл.

Варіант 11. За наведеним прикладом оберіть риторичний стилістичний прийом: «А чи не заспівати нам на два голоси?!»

А) риторичне звертання. Б) питально-спонукальне речення. В) риторичне заперечення. Г) риторичне ствердження. Д) риторичне питання.

Варіант 12. Вкажіть різновид полемічності, що виявляється у безпосередньому захисті оратором своїх переконань за допомогою різких оцінювальних суджень, звинувачень, висміювання тощо.

А) монологічна полемічність. Б) імпліцитна полемічність. В) еkleктична полемічність. Г) експліцитна полемічність. Д) діалогічна полемічність.

Варіант 13. Вкажіть риторичний стилістичний прийом, який вживається для спонукування до дії, що виражається через питання.

А) риторичний вигук. Б) риторичне ствердження. В) риторичне звертання. Г) питально-спонукальне речення. Д) риторичне заперечення.

Варіант 14. Назвіть основний засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови.

А) розподіл. Б) простий перелік. В) ретроспекція. Г) синестезія. Д) асиндетон.

Варіант 15. Оберіть риторичний стилістичний прийом, який вживається для з'ясування нової інформації, а його засобами оформлення є питальна інтонація.

А) риторичний вигук. Б) питальне речення. В) риторичне ствердження. Г) риторичне звертання. Д) риторичне заперечення.

Варіант 16. Назвіть основний засіб інтеграції текстової єдності ораторської промови, який сприяє об'єднанню мовленнєвих конструкцій та зв'язку між окремими частинами промови.

А) синестезія. Б) когезія. В) проспекція. Г) ретроспекція. Д) розподіл.

Варіант 17. За наведеним прикладом оберіть риторичний стилістичний прийом: «Хто вам сказав, що я слабка?»

А) риторичне звертання. Б) риторичний вигук. В) риторичне заперечення. Г) риторичне ствердження. Д) риторичне питання.

Варіант 18. За наведеними прикладами оберіть основний засіб інтеграції тексту промови: по-перше, по-друге, по-третє; з одного боку, з другого боку; отже; виходячи із цього; як усім відомо тощо.

А) ампліфікація. Б) ретроспекція. В) катахреза. Г) когезія. Д) проспекція.

Варіант 19. За наведеним прикладом назвіть риторичний стилістичний прийом: «Ні, друже мій, не та родина! Сучасна пісня – не перина!»

А) риторичне звертання. Б) риторичний вигук. В) риторичне заперечення. Г) риторичне ствердження. Д) риторичне питання.

Варіант 20. Оберіть основний засіб інтеграції тексту промови, який виявляється в актуалізації загальновідомої інформації, тому слід лише нагадати про неї та пов'язати із загальним контентом або, порушивши порядок викладу, повернутися до неї з метою нагадування виголошеного раніше.

А) аподіоксис. Б) проспекція. В) когезія. Г) катахреза. Д) ретроспекція.

Варіант 21. За наведеними прикладами вкажіть основний засіб інтеграції тексту промови: повертаючи вас до (...), хочу акцентувати увагу на (...); перед тим, як перейти до (...) варто пригадати (...); при розгляді даного (...) звернемося до (...) тощо.

А) простий перелік. Б) розподіл. В) ретроспекція. Г) синестезія. Д) полісиндетон.

Варіант 22. За наведеним прикладом вкажіть риторичний стилістичний прийом: «Благословенна будь, моя незаймана дівице Десно ... далека красо моя!»

А) риторичне звертання. Б) питально-спонукальне речення. В) риторичне заперечення. Г) риторичне ствердження. Д) риторичне питання.

Варіант 23. Назвіть основний засіб інтеграції тексту промови, який дозволяє поєднати виступ із загальним інформаційним контекстом та повернути аудиторію назад, до вже відомої або наведеної раніше інформації, реалізуючи зв'язок промови із попереднім матеріалом.

А) когезія. Б) ретроспекція. В) проспекція. Г) анафора. Д) концесія.

Варіант 24. За наведеним прикладом оберіть риторичний стилістичний прийом: «Через що це сталося? Чому її державнотворчі змагання скінчилися фіяском?»

А) питальне речення. Б) риторичний вигук. В) риторичне заперечення. Г) риторичне ствердження. Д) питально-спонукальне речення.

Варіант 25. За наведеними прикладами вкажіть основний засіб інтеграції тексту промови: спочатку ми розглянемо (...), а в кінці з'ясуємо (...); означене питання буде розглядатися під час наступної зустрічі; згодом буде розглянуто деталі (...) тощо.

А) когезія. Б) співвіднесення. В) ретроспекція. Г) синестезія. Д) проспекція.

Варіант 26. Назвіть засіб увиразнення мови, який уводиться в текст промови такими словами і мовленнєвими конструкціями: наче, начебто, подібно до того (...); у тому ж самому сенсі, в котрому (...); схожий процес ми помічаємо в (...); так само, як (...).

А) проспекція. Б) співвіднесення. В) ретроспекція. Г) обрамлення. Д) когезія.

Варіант 27. За наведеним прикладом оберіть риторичний стилістичний прийом: «Вставай, хто живий, в кого думка повстала! Година для праці настала!»

А) риторичне звертання. Б) риторичний вигук. В) риторичне заперечення. Г) риторичне ствердження. Д) питально-спонукальне речення.

Варіант 28. Оберіть основний засіб інтеграції тексту промови, який допомагає пов'язати зміст виступу із тією інформацією, що буде виголошуватися у наступних частинах промови або під час наступних зустрічей.

А) проспекція. Б) когезія. В) ретроспекція. Г) розподіл. Д) акумуляція.

Варіант 29. За наведеними прикладами вкажіть засіб інтеграції тексту промови: спираючись на висловлене раніше (...); нагадую попередню тезу (...); звертаючи увагу на (...), не варто забувати, що (...); визначаючи (...), слід пам'ятати про (...) тощо.

А) співвіднесення. Б) розподіл. В) ретроспекція. Г) когезія. Д) проспекція.

Варіант 30. За наведеним прикладом вкажіть риторичний стилістичний прийом: «Так! Я буду крізь сльози сміятись!»

А) риторичне звертання. Б) риторичний вигук. В) риторичне заперечення. Г) риторичне ствердження. Д) питально-спонукальне речення.

Варіант 31. Вкажіть видатного ранньохристиянського теолога, письменника й оратора 2-3 ст.

А) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Луцій Ліциній Красс. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Гай Семпроній Гракх.

Варіант 32. Видатний ранньохристиянський теолог, письменник й оратор, який стверджував, що християнське віровчення не сумісне з філософією, оскільки віра не сумісна із розумом та усуває мудрість усього світу.

А) Ліциній Марк Кальв. Б) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. В) Марк Антоній Оратор. Г) Гай Семпроній Гракх. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 33. Назвіть ранньохристиянського теолога, письменника й оратора, який виступав проти диктату логіки й обстоював ірраціональне – «серцеве».

А) Луцій Ліциній Красс. Б) Діонісій Галікарнаський. В) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Гай Семпроній Гракх. Д) Луцій Анней Сенека Старший.

Варіант 34. Оберіть ранньохристиянського теолога й оратора, чия ораторська манера характеризувалася зіткненням понять та різкою парадоксальністю.

А) Марк Антоній Оратор. Б) Філон Александрійський. В) Аврелій Августин. Г) Гай Семпроній Гракх. Д) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан.

Варіант 35. Назвіть видатного оратора та теоретика риторики, якого вважають засновником візантійської теорії риторики.

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Діонісій Галікарнаський. В) Гермоген Тарсійський. Г) Марк Тулій Ціцерон. Д) Афанасій Александрійський.

Варіант 36. Вкажіть відомого оратора і теоретика красномовства 2-3 ст. н.е. – автора твору «Мистецтво риторики», який складався з п'яти частин.

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Ричард Тетфордський. Д) Гермоген Тарсійський.

Варіант 37. Оберіть оратора та теоретика риторики 2-3 ст. н.е., який піддавав сумніву аристотелівський погляд на риторику як прикладну логіку.

А) Ліциній Марк Кальв. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Гермоген Тарсійський. Д) Діонісій Беотійський.

Варіант 38. Назвіть ранньохристиянського теолога, церковного діяча, проповідника та оратора, представника патристики.

А) Аврелій Августин. Б) Діонісій Галікарнаський. В) Марк Фабій Квінтіліан. Г) Луцій Анней Сенека Старший. Д) Афанасій Александрійський.

Варіант 39. Вкажіть ранньохристиянського теолога, церковного діяча, проповідника, оратора, автора догматичних і полемічних творів.

А) Луцій Ліциній Красс. Б) Афанасій Александрійський. В) Марк Антоній Оратор. Г) Гай Семпроній Гракх. Д) Марк Порцій Катон Старший.

Варіант 40. Оберіть ранньохристиянського теолога, церковного діяча, проповідника й оратора, який вів ідеологічну боротьбу із аріанами, у полеміці з котрими написав свої найзначніші твори.

А) Діонісій Галікарнаський. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Афанасій Александрійський. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 41. Вкажіть імператора та ритора, супротивника християнства, який намагався відродити язичництво як монарх, філософ і ритор.

А) Гай Юлій Цезар. Б) Октавіан Август. В) Константін Великий. Г) Флавій Клавдій Юліан. Д) Марк Антоній.

Варіант 42. Назвіть імператора та ритора, який у сатиричному діалозі «Цезарі» висміював Константина Великого.

А) Флавій Клавдій Юліан. Б) Марк Антоній. В) Гай Юлій Цезар. Г) Октавіан Август. Д) Василій Великий.

Варіант 43. Вкажіть видатного діяча церкви, проповідника, гомілета, оратора, який очолював каппадокійський гурток.

А) Афанасій Александрійський. Б) Василій Великий. В) Діонісій Галікарнаський. Г) Філон Александрійський. Д) Бернард Клервоський.

Варіант 44. Назвіть видатного діяча церкви, проповідника, гомілета, який вважав, що ефективна проповідь повинна бути зрозумілою, й для цього заохочував слухачів перебивати себе для додаткового пояснення її змісту.

А) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Б) Афанасій Александрійський В) Василій Великий. Г) Діонісій Галікарнаський. Д) Бернард Клервоський.

Варіант 45. Оберіть видатного діяча церкви й оратора, який під впливом Плутарха створював трактати, що характеризувалися практичним психологізмом і дидактичністю.

А) Василій Великий. Б) Філон Александрійський. В) Флавій Клавдій Юліан. Г) Аврелій Августин. Д) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан.

Варіант 46. Оберіть видатного діяча церкви й оратора, який є автором «Шестоднева» – циклу проповідей на тему створення світу, що був насичений елементами художньої словесності.

А) Флавій Клавдій Юліан. Б) Аврелій Августин. В) Афанасій Александрійський. Г) Василій Великий. Д) Діонісій Галікарнаський.

Варіант 47. Назвіть ім'я видатного діяча церкви, проповідника й оратора 4 ст., проповіді якого мали характер ліричної поезії.

А) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Б) Марк Порцій Катон Старший. В) Григорій Богослов. Г) Луцій Ліциній Красс. Д) Аврелій Августин.

Варіант 48. Назвіть відомого соратника Василя Великого, проповідника, оратора, автора філософсько-полемічних трактатів із догматики.

А) Григорій Богослов. Б) Філон Александрійський. В) Гермоген Тарсійський. Г) Афанасій Александрійський. Д) Діонісій Галікарнаський.

Варіант 49. Видатний діяч церкви, християнський ритор і проповідник, який входив до каппадокійського гуртка та був найближчим соратником Василя Великого.

А) Аврелій Августин. Б) Григорій Богослов. В) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Гермоген Тарсійський. Д) Діонісій Галікарнаський.

Варіант 50. Назвіть видатного діяча церкви, християнського ритора і проповідника, літературна творчість та риторична діяльність якого підпорядковувалися меті висловити себе, поєднуючи античну вишуканість із християнською емпатійністю.

А) Філон Александрійський. Б) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. В) Бернард Клервоський. Г) Григорій Богослов. Д) Аврелій Августин.

Варіант 51. Вкажіть відомого ритора та письменника, який отримав класичну освіту й не сприймав християнство, що не вкладалося в межі класичних традицій.

А) Ліваній. Б) Аврелій Августин. В) Діонісій Галікарнаський. Г) Григорій Богослов. Д) Василій Великий.

Варіант 52. Оберіть відомого ритора, який вважав, що красномовство є головною засадою, котра дозволить зберегти залишки античних полісних традицій.

А) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Б) Григорій Ніський. В) Ліваній. Г) Василій Великий. Д) Гермоген Тарсійський.

Варіант 53. Оберіть провідника й оратора IV ст., автора догматичних творів, що спростовували ересь, який був відомий алегоричним тлумаченням Святого Письма.

А) Діонісій Галікарнаський. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Г) Григорій Ніський. Д) Марк Фабій Квінтіліан.

Варіант 54. Як називається пошук у тексті прихованого сенсу, значення, підтексту, символіки й алегорії?

А) софістика. Б) екзегетика. В) еристика. Г) патристика. Д) апологетика.

Варіант 55. Назвіть видатного діяча церкви, християнського ритора і проповідника, який навчався красномовству у софіста Ліванія.

А) Філон Александрійський. Б) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. В) Бернард Клервоський. Г) Іван Золотовустий. Д) Аврелій Августин.

Варіант 56. Оберіть видатного християнського ритора й оратора, проповідям якого притаманні бурхлива емоційність, пристрасність, натхненність, чітка структура, системність викладу та ясність роздумів.

А) Іван Золотовустий. Б) Афанасій Александрійський. В) Гермоген Тарсійський. Г) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан. Д) Бернард Клервоський.

Варіант 57. Назвіть кількість частин, що утворюють «Мистецтво риторики» Гермогена Тарсійського.

А) 2. Б) 3. В) 4. Г) 5. Д) 10.

Варіант 58. Оберіть видатного представника ранньої патристики, діяча церкви, проповідника й оратора.

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Луцій Анней Сенека Старший. В) Аврелій Августин. Г) Марк Порцій Катон Старший. Д) Діонісій Галікарнаський.

Варіант 59. Назвіть відомий твір видатного представника ранньої патристики, діяча церкви, проповідника й оратора Аврелія Августина.

А) «Філософія красномовства». Б) «Риторичні настанови». В) «Про сполучення слів». Г) «Про християнську доктрину». Д) «Записки про громадянську війну».

Варіант 60. Вкажіть представника ранньої патристики, проповідника й оратора, який стверджував, що риторика корисна, але не обов'язкова, досконало володіти нею повинні проповідники, проте мудрість проповідника важливіша за красномовство.

А) Луцій Анней Сенека Старший. Б) Марк Фабій Квінтіліан. В) Аврелій Августин. Г) Філон Александрійський. Д) Афанасій Александрійський.

Варіант 61. Назвіть засновника екзегетики.

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Александр Македонський. В) Луцій Анней Сенека Старший. Г) Філон Александрійський. Д) Марк Тулій Ціцерон.

Варіант 62. Як називають християнську риторику, що зосереджувалася на тлумаченні Біблії через проповідь або повчальну бесіду?

А) гомілетика. Б) апологетика. В) софістика. Г) еристика. Д) дидактика.

Варіант 63. Вкажіть місто, у якому виник метод екзегетичного тлумачення тексту.

А) Афіни. Б) Рим. В) Карфаген. Г) Александрія. Д) Спарта.

Варіант 64. Назвіть видатного ритора, вчителя, перекладача і проповідника, учня Кирила та Мефодія.

А) Василь Великий. Б) Іларіон. В) Ліваній. Г) Климент. Д) Григорій Богослов.

Варіант 65. Оберіть відомого ритора і проповідника, творам якого притаманні динамічний, темпераментний стиль та наближення до народної мови.

А) Ліваній. Б) Климент. В) Аврелій Августин. Г) Протагор. Д) Горгій.

Варіант 66. Київський митрополит, церковний діяч, письменник й оратор.

А) Іларіон. Б) Климент. В) Кирило. Г) Мефодій. Д) Ліваній.

Варіант 67. Видатний давньоруський церковний діяч, письменник і проповідник, автор «Слова про Закон і Благодать».

А) Ліваній. Б) Климент. В) Кирило. Г) Іларіон. Д) Мефодій.

Варіант 68. Хто із видатних давньоруських церковних діячів, письменників і проповідників говорить про духовну вивишеність Нового Заповіту над Старим Заповітом, значення хрещення Русі, місію князів Володимира й Ярослава та про велич землі Руської?

А) Мефодій. Б) Ліваній. В) Кирило. Г) Климент. Д) Іларіон.

Варіант 69. Єпископ Турова, давньоруський письменник і проповідник, автор епідейктичних промов – «слів», повчань, молитов та канонів.

А) Іларіон. Б) Мефодій. В) Климент. Г) Кирило. Д) Ліваній.

Варіант 70. Назвіть давньоруського письменника та проповідника, автора «Слова в новий тиждень після Пасхи», яке побудовано за законами ораторської майстерності.

А) Кирило. Б) Іларіон. В) Ліваній. Г) Мефодій. Д) Климент.

Варіант 71. Оберіть давньоруського церковного діяча та проповідника, проповіді якого мають святковий характер і в алегорично-символічному сенсі тлумачать релігійні свята.

А) Климент. Б) Кирило. В) Нестор. Г) Ліваній. Д) Мефодій.

Варіант 72. Вкажіть троп – іносказання, подробиці якого утворюють натяк, визначення абстрактного поняття за допомогою конкретного образу.

А) антитеза. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) каламбур.

Варіант 73. Визначте троп – підкреслене протиставлення протилежних понять, значень, явищ, точок зору тощо.

А) алегорія. Б) каламбур. В) емфаза. Г) епітет. Д) антитеза.

Варіант 74. Оберіть троп – інтонаційне виділення певного елемента фрази з метою емоційного й експресивного висловлювання.

А) епітет. Б) каламбур. В) катахреза. Г) емфаза. Д) алегорія.

Варіант 75. Назвіть троп – художнє означення предмета, яке образно або емоційно підкреслює його характерну рису.

А) антитеза. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) каламбур.

Варіант 76. Вкажіть троп – гра слів, яка ґрунтується на їхньому схожому звучанні з метою створення комічного ефекту.

А) каламбур. Б) антитеза. В) алегорія. Г) емфаза. Д) епітет.

Варіант 77. Визначте троп – поєднання несумісних понять або некоректне поєднання слів.

А) алегорія. Б) емфаза. В) епітет. Г) катахреза. Д) метафора.

Варіант 78. Оберіть троп – застосування слова у переносному значенні; розкриття сутності одного предмета чи явища через ознаки іншого.

А) епітет. Б) алегорія. В) емфаза. Г) катахреза. Д) метафора.

Варіант 79. Назвіть троп – заміщення імені предмета його ознакою або назвою іншого предмета.

А) катахреза. Б) метонімія. В) плеоназм. Г) оксиморон. Д) синестезія.

Варіант 80. Вкажіть троп – повторення однорідних слів і зворотів.

А) катахреза. Б) метонімія. В) плеоназм. Г) оксиморон. Д) синестезія.

Варіант 81. Визначте троп – поєднання непеєднуваного.

А) епітет. Б) метонімія. В) алегорія. Г) оксиморон. Д) метафора.

Варіант 82. Оберіть троп – комбінування в одному висловлюванні кількох смислів.

А) катахреза. Б) метонімія. В) плеоназм. Г) оксиморон. Д) синестезія.

Варіант 83. Назвіть фігуру – повтор ряду мовних конструкцій або слів із метою формулювання кількох схожих визначень, що підсилюють характеристику явища, події, предмета тощо (дозволяє якомога повніше репрезентувати матеріал).

А) ампліфікація. Б) анафора. В) асиндетон. Г) епімона. Д) епіфора.

Варіант 84. Визначте фігуру – єдиний початок, повтор початкових частин суміжних речень.

А) асиндетон. Б) анафора. В) ампліфікація. Г) епімона. Д) епіфора.

Варіант 85. Оберіть фігуру – безсполучниковість, навмисний пропуск сполучників при однорідних членах речення.

А) епіфора. Б) ампліфікація. В) асиндетон. Г) епімона. Д) анафора.

Варіант 86. Вкажіть фігуру – повтор одного і того ж слова або словосполучення з невеликими варіаціями.

А) ампліфікація. Б) анафора. В) асиндетон. Г) епімона. Д) епіфора.

Варіант 87. Назвіть фігуру – повторення слова або словосполучення у кінці кожної частини висловлювання.

А) епіфора. Б) ампліфікація. В) анафора. Г) асиндетон. Д) епімона.

Варіант 88. Визначте фігуру – повторення врівноважених між собою приблизно рівних частин промови.

А) ампліфікація. Б) ізоколон. В) симплока. Г) епімона. Д) епіфора.

Варіант 89. Оберіть фігуру – повторення частини висловлювання у його кінці з метою підкреслити значення цієї частини.

А) ізоколон. Б) симплока. В) епімона. Г) кондуплікація. Д) епіфора.

Варіант 90. Вкажіть фігуру – перенесення проєкції сенсу однієї мовної конструкції на іншу; схоже розташування двох дій, двох сюжетів тощо.

А) паралелізм. Б) полісиндетон. В) поліптотон. Г) анафора. Д) асиндетон.

Варіант 91. Назвіть фігуру – застосування слова декілька разів у різних відмінках в одному висловлюванні.

А) епіфора. Б) полісиндетон. В) поліптотон. Г) анафора. Д) асиндетон.

Варіант 92. Визначте фігуру – наявність сполучників, навіть більше, ніж потрібно за змістом.

А) паралелізм. Б) ізоколон. В) поліптотон. Г) анафора. Д) кондуплікація.

Варіант 93. Оберіть фігуру – поєднання анафори й епіфори.

А) симплока. Б) полісиндетон. В) поліптотон. Г) паралелізм. Д) асиндетон.

Варіант 94. За наведеним прикладом вкажіть троп: «Думав, доля зустрінеться – спіткало горе».

А) антитеза. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) каламбур.

Варіант 95. Вкажіть троп, наявний у прикладі: «Александрє Завойовнику, я, тремтячи, молюся тобі!»

А) антитеза. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) каламбур.

Варіант 96. Назвіть троп, вжитий у прикладі: золоті руки.

А) метафора. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) метонімія.

Варіант 97. За наведеним прикладом вкажіть троп: «Прийомний син барона був баран».

А) катахреза. Б) метонімія. В) емфаза. Г) метафора. Д) каламбур.

Варіант 98. Оберіть троп, наявний у прикладі: провісник сумнівного сподівання.

А) епітет. Б) алегорія. В) катахреза. Г) алегорія. Д) метафора.

Варіант 99. Визначте троп, вжитий у прикладі: живий труп.

А) оксиморон. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) каламбур.

Варіант 100. За наведеним прикладом оберіть троп: сухе вино.

А) антитеза. Б) алегорія. В) оксиморон. Г) епітет. Д) каламбур.

Варіант 101. Назвіть троп за наведеним прикладом: будь-який дар не дається даремно.

А) каламбур. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) антитеза.

Варіант 102. Вкажіть троп за наведеним прикладом: «Усі ми в золоті і голі».

А) алегорія. Б) антитеза. В) емфаза. Г) епітет. Д) каламбур.

Варіант 103. Оберіть троп, вжитий у прикладі: гарячі обійми.

А) метонімія. Б) алегорія. В) метафора. Г) епітет. Д) антитеза.

Варіант 104. За наведеним прикладом вкажіть троп: боєць невидимого фронту.

А) метонімія. Б) катахреза. В) метафора. Г) епітет. Д) антитеза.

Варіант 105. Вкажіть троп, наявний у прикладі: горда душа.

А) антитеза. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) каламбур.

Варіант 106. За наведеним прикладом оберіть троп: тополя свічкою стоїть.

А) алегорія. Б) каламбур. В) метафора. Г) епітет. Д) катахреза.

Варіант 107. Визначте троп, вжитий у прикладі: «Кипить у нас в артеріях сучасність, /
Поезія згубила камертон...»

А) емфаза. Б) алегорія. В) антитеза. Г) епітет. Д) метафора.

Варіант 108. Оберіть троп, наявний у прикладі: «Гомоніла Україна».

А) антитеза. Б) алегорія. В) емфаза. Г) епітет. Д) метонімія.

Варіант 109. Вкажіть троп, вжитий у прикладі: я плачу, сльози ллю, ридаю, сльозами
вмиваюсь.

А) плеоназм. Б) метонімія. В) метафора. Г) оксиморон. Д) синестезія.

Варіант 110. Назвіть троп, наявний у прикладі: голосно мовчу.

А) синестезія. Б) метонімія. В) метафора. Г) оксиморон. Д) плеоназм.

Варіант 111. За наведеним прикладом оберіть троп: «Важко розмовляти зі шлунком, у якого немає вух».

А) плеоназм. Б) метонімія. В) метафора. Г) оксиморон. Д) синестезія.

Варіант 112. Визначте троп, вжитий у прикладі: жваве перо.

А) епітет. Б) метонімія. В) алегорія. Г) оксиморон. Д) метафора.

Варіант 113. За наведеним прикладом оберіть фігуру: «Користуватися любов'ю громадян, мати заслуги перед державою, бути тим, кого шанують, поважають, цінують – все це і є слава...»

А) кондуплікація. Б) асиндетон. В) ампліфікація. Г) ізоколон. Д) паралелізм.

Варіант 114. Вкажіть фігуру, наявну у прикладі: «Тобі одній, намріяна царівно, / Тобі одній дзвенять мої пісні, / Тобі одній в моєму храмі дивно / Пливуть молитви і горять огні».

А) анафора. Б) симплока. В) політотон. Г) кондуплікація. Д) полісиндетон.

Варіант 115. Назвіть фігуру, вжиту у прикладі: «Ліс, вогонь, кобзар, козаки, ціла картина десь ніби чарами зникла».

А) полісиндетон. Б) асиндетон. В) ампліфікація. Г) ізоколон. Д) кондуплікація.

Варіант 116. Оберіть фігуру, наявну у прикладі: «Фестончики, все фестончики: пелеринки із фестончиків, на рукавах фестончики, знизу фестончики, всюди фестончики».

А) анафора. Б) політотон. В) ампліфікація. Г) ізоколон. Д) епімона.

Варіант 117. Визначте фігуру, вжиту у прикладі: «Святої, чистої води – чекаю. / Ти, певно, теж сюди ходив – чекаю. / Перед очима світло й світ, коли заплющу, / Молюся – шлях мені один – чекаю».

А) епіфора. Б) асиндетон. В) ампліфікація. Г) ізоколон. Д) епімона.

Варіант 118. За наведеним прикладом оберіть фігуру: життя дорожчає, роботи не знайти, гроші закінчуються, діти зовсім малі... бідні мої сучасники.

А) політотон. Б) полісиндетон. В) ампліфікація. Г) ізоколон. Д) кондуплікація.

Варіант 119. Назвіть фігуру, наявну у прикладі: ви не можете зараз зрозуміти мене, не можете!

А) кондуплікація. Б) анафора. В) епіфора. Г) ізоколон. Д) епімона.

Варіант 120. Вкажіть фігуру, вжиту у прикладі: «Дуб похилився – козак зажурився».

А) епімона. Б) асиндетон. В) ампліфікація. Г) паралелізм. Д) політотон.

Варіант 121. Оберіть фігуру, вжиту у прикладі: «Берег нехай берегам, а хвиля всім хвилям хай стане ворогом...»

А) анафора. Б) політотон. В) паралелізм. Г) ізоколон. Д) епімона.

Варіант 122. Визначте фігуру, наявну у прикладі: «Над ялицями лютилась буря, і трясла ними, і гнула їх, і робила їх тим кріпкими».

А) анафора. Б) асиндетон. В) ампліфікація. Г) полісиндетон. Д) епімона.

Варіант 123. За наведеним прикладом вкажіть фігуру: «Чи не ті ж мене саблі турецькі порубали, що і вас? / Чи не ті ж мене стрілки-яничарки постріляли, що і вас?»

А) паралелізм. Б) симплока. В) ампліфікація. Г) ізоколон. Д) епімона.

Варіант 124. Назвіть прийом, за допомогою якого пом'якшується назва певного явища, що, як правило, викликає негативні емоції.

А) евфемізм. Б) метафора. В) метонімія. Г) епітет. Д) анафора.

Варіант 125. Вкажіть засіб увиразнення, за допомогою якого значення слова, словосполучення, речення тощо надається своїми словами.

А) полісиндетон. Б) епіфора. В) парафраз. Г) метафора. Д) кондуплікація.

Варіант 126. Оберіть фігуру, основою якої є нанизування змістовних компонентів, кожний з яких додає нове значення або посилює характеристику предмета.

А) асиндетон. Б) градація. В) евфемізм. Г) анафора. Д) антитеза.

Варіант 127. Назвіть фігуру, яку репрезентує послідовність із двох компонентів.

А) тріада. Б) ампліфікація. В) діада. Г) полісиндетон. Д) антиметабола.

Варіант 128. Вкажіть фігуру, що утворюється протиставленням різних значень одного і того ж поняття.

А) діафора. Б) епіфора. В) апосіопеза. Г) плеоназм. Д) градація.

Варіант 129. Яка фігура утворюється внаслідок випередження передбачуваних аргументів або заперечень опонента?

А) антанаклазис. Б) симпозис. В) пролепис. Г) гіпербола. Д) літота.

Варіант 130. Оберіть фігуру, що передбачає концентрацію уваги на складному об'єкті шляхом репрезентації певного твердження, яке після цього супроводжується послідовним розгалуженим коментарем.

А) паралелізм. Б) парадіастола. В) діафора. Г) регресія. Д) метафора.

Варіант 131. Яка фігура утворюється послідовністю із трьох компонентів і репрезентується різноманітним називанням, всебічним розглядом, зростанням інтенсивності та послідовністю дій?

А) паралелізм. Б) антитеза. В) тріада. Г) кондуплікація. Д) ізоколон.

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : навч. посібник. Львів : Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурсія в історію вчень і понять : навч. посібник. Київ : Кондор, 2006. 264 с.
3. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. Риторика : підручник. Львів : Львівська політехніка, 2017. 496 с.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : навч. посібник. Київ : Вища школа, 2006. 311 с.
5. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник. Видання друге, перероблене і доповнене. Київ : Ін Юре, 2000. 568 с.

Рекомендована література для поглибленого вивчення розділу

1. Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики : словник. Львів : 2016. 140 с.
2. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 592 с.
3. Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, Н. П. Осипова; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. Харків : Право, 2013. 208 с.

Розділ 4. Види красномовства

Різновиди красномовства в культурах Стародавнього світу. Політичне красномовство та його особливості. Академічне красномовство та його основні різновиди. Судове (юридичне красномовство) та його ознаки. Архітектоніка звинувачувальної промови. Особливості релігійного (церковно-богословського) красномовства. Соціально-побутове красномовство та його особливості. Найвидатніші представники українського християнського красномовства.

Історія риторичного знання репрезентує різні класифікації видів красномовства, найуніверсальніша з яких пропонує розподіл на п'ять основних видів, як-от: політичне, академічне, судове (юридичне), релігійне (церковно-богословське) та соціально-побутове. Найдавніші види красномовства – політичне, судове та релігійне – наявні вже у культурах Стародавнього світу (шумеро-аккадській, давньоєгипетській, давньоіранській, давньоіндійській та давньокитайській). Із ними пов'язаний розвиток риторичного знання, котрий відбувався по-різному залежно від історичних і соціокультурних умов.

Риторична традиція Месопотамії (шумеро-аккадська) репрезентована в літературних пам'ятках, що збереглися з давніх часів і надійшли у вигляді глиняних клинописних табличок. Клинопис був створений шумерами. Кількість літературних пам'яток, яку вони залишили по собі, значно переважає літературні пам'ятки інших культур і дозволяє прийти до висновку, що література шумерів здебільшого була риторичною, адже її виникнення було покликане передусім прагматично-практичними, релігійно-філософськими й етичними завданнями. У Месопотамії певні взірці релігійного красномовства виявляються у міфах, релігійних гімнах богам, молитвах, плачах та інших текстах, які супроводжували релігійний культ. Зачатки судового красномовства містять Закони Хамурабі і таблички, що ознайомлюють із численними судовими справами та їхнім вирішенням. Політичне красномовство передусім представлено написами царів та епічними сказаннями, що були покликані звеличувати володарів. Дидактичні настанови й суперечки-діалоги надають уявлення про етичні засади шумеро-аккадської культури, а тексти Едуби репрезентують взірці академічного красномовства.

Риторичні традиції Давнього Єгипту пов'язані з Книгою Мертвих, «Текстами пірамід», релігійними гімнами, які містили риторичні формули та взірці релігійного красномовства. Зачатки політичної та судової риторики пов'язані з Маат. Царські написи (анали), які нагадують шумеро-аккадські написи царів, ушлявлюють володарів і представляють політичне красномовство. «Повість про красномовного поселянина» – взірець судового красномовства –

розповідає про селянина, який завдяки вмінню відстоювати свої інтереси настільки вразив володаря, що не лише переконав його у своїй правоті, а ще й отримав майно кривдника.

У давньоіндійській культурі, яка сформувалася внаслідок поєднання духовного спадку різних племен і народів, красномовству приділялася значна увага. Так, наприклад, давньоіндійська міфологія репрезентує божеств красномовства та священного мовлення. Вач («слово», «мовлення») – богиня мовлення, яка пізніше ототожнюється з Віраджді та Сарасваті. Її образ утворився на основі давньоіндійських уявлень про тріаду «думка – слово – діло». Релігійне красномовство Давньої Індії представлено Ведами й у «Рігведі» богині мовлення Вач присвячується один гімн. До ведійської літератури належать гімни богам, пісні, сакральне знання, тлумачення ритуалів, діалоги та ін. Численні давньоіндійські обряди супроводжувалися риторичними формулами. Політичне красномовство виявляється у царських написах, судове красномовство – у законах Ману.

Красномовство Давнього Китаю формується на основі релігійно-філософських учень конфуціанства та даосизму. Безпосередньо з ними пов'язане релігійне красномовство, яке представлено конфуціанськими та даосистськими повчаннями та дидактичними настановами. Риторичними є гімни, заклинання, гадальні формули та прислів'я. Взірцями судового красномовства є царські укази. Політичне красномовство представлено промовами царів, які були записані у «Книзі переказів» (IV ст. до н.е.).

На розвиток красномовства у давньоіранській культурі вплинули проповідники, які були творцями гат – розповідей про буття і норми поведінки, що містили повчання та настанови. Одним із найвидатніших творців гат був Заратуштра, проповіді і настанови котрого є взірцями натхненної риторики, що стали основою Авести. Авеста репрезентує релігійне красномовство Давнього Ірану та містить реєстри божеств, молитвенні формули, описи ритуалів, повчання й настанови. Політичне красномовство представлено написами царів [2; 43].

Отже, релігійне красномовство у Стародавньому світі супроводжувало релігійні культи, а політичне і судове, переважно, звеличувало й увіковічувало володарів. Загальні ознаки красномовства означеного періоду – урочистість і дидактичність, адже воно повинно було стверджувати морально-етичні норми та вимоги. Красномовство Стародавнього світу стало підґрунтям для формування античних риторик. У різні історичні періоди у зв'язку з особливостями розвитку суспільних відносин певні види красномовства втрачали своє значення або посувалися більш актуальним. Так, наприклад, у Давній Греції формування полісної демократії призвело до значного розвитку політичного і судового красномовства. Виникає теорія красномовства, яка досліджувала правила підготовки промов та організації комунікативного впливу.

Політичне (суспільно-політичне) красномовство – один із найдавніших різновидів красномовства. Переважно репрезентується ораторськими промовами й виступами, в яких висловлюються інтереси певних політичних інститутів або сил, розкривається суспільно-політична ситуація, що склалася у суспільстві, пропагуються певні ідеї та надаються ідеологічні орієнтири. Воно покликане висвітлювати широкий спектр аспектів і питань, які стосуються відносин між націями, державами, соціальними прошарками, цільовими аудиторіями, пріоритетними групами впливу тощо. Політичне красномовство стає знаряддям боротьби політичних ораторів, які прагнуть обґрунтувати й відстояти відповідні позиції зовнішньої і внутрішньої політики своїх політичних сил – партій, фракцій, блоків, угрупувань або власні індивідуальні позиції і переконання. Розвиток політичного красномовства безпосередньо пов'язаний із формуванням демократичних інститутів, і, хоча воно почало формуватися у культурах Стародавнього світу, особливого розвитку та поширення набуває у Давній Греції (Сіракузи – V ст. до н.е.; Афіни V–IV ст. до н.е.). Воно сформувалося на основі традицій урочистого (епідейктичного) красномовства, однак, на відміну від урочистої риторики, йому не властиві панегіричність, пишнота, підвищена урочистість тощо. Виникнення парламентаризму та багатопартійної системи призвело до нового етапу розвитку політичного красномовства, наслідком якого стало виокремлення певних його різновидів (див.

рис. 4. 1), що відігравали й продовжують відігравати значну роль у функціонуванні державних інститутів і суспільному житті.



Рис. 4. 1. Різновиди політичного красномовства

Слід підкреслити, що політичне красномовство стає основним засобом формування ідеології – системи ідей і переконань і закладає фундамент світоглядних орієнтирів певних соціальних утворень (груп, верств, класів, націй, інститутів тощо).

Серед жанрів політичного красномовства традиційно вирізняють власне політичні промови, звітні політичні виступи й доповіді, агітаційні та пропагандувальні промови, мітингові промови, політичні огляди, публічні лекції на політичні теми тощо. Жарни військового і дипломатичного красномовства, які традиційно розглядаються в межах політичного красномовства, найчастіше представлені промова-спонуканнями, промова-напередодні та після бою, промова-на міжнародних зустрічах і конференціях, дипломатичних візитах і прийомах. Військовому красномовству притаманний розмовний характер мовлення, зумовлений безпосереднім контактуванням зі слухачами. Дипломатичне красномовство зумовлюється етикетом – правилами та нормами дипломатичного спілкування. Воно є основою професійної майстерності дипломатів і вимагає широкої ерудиції, знання культурних особливостей країни або регіону та вміння спілкуватися [2].

Загальною ознакою політичної промови є концептуальність, що зумовлена прагненням оратора репрезентувати широкому загалу чи цільовій аудиторії певну ідею, стратегію або безпосереднє бачення конкретних явищ дійсності. Це заздалегідь підготовлений комунікативний вплив, характер якого визначається цільовою установкою – інформуванням, поясненням, агітуванням, пропагуванням тощо.

Академічне красномовство – різновид красномовства, який супроводжує наукову діяльність та освітній процес. Воно, як правило, представлено виступами науковців, викладачів, дослідників, учителів та формується, передусім, у зв'язку із виникненням навчальних закладів, які стали здійснювати наукову та освітню діяльність. Його характерними особливостями є науковість – системність у викладі матеріалу, доказовість, точність, чіткість, термінологічність, висока логічна культура, а також виявлення об'єктивних властивостей та закономірностей явищ. Академічне красномовство зображує явище або процес у найістотніших проявах і вирізняє в них найвагоміші аспекти. При цьому логічність і науковість повинні поєднуватися з простотою і ясністю. Проте науковий виклад повинен бути адекватним складності об'єкта дослідження. найважливішою ознакою академічного красномовства є ефект новизни, який досягається глибокою постановкою проблем, гіпотезами, що пропонуються реципієнтам комунікативного впливу. Різновиди академічного красномовства – власне наукове, навчальне та науково-популярне (див. рис. 4. 2).



Рис. 4. 2. Різновиди академічного красномовства

Академічне красномовство за формою поділяється на монологічне (лекція, наукова доповідь, наукове повідомлення, анотація, реферат тощо) та діалогічне (дискусія, колоквіум, семінар тощо).

Академічне красномовство реалізується у таких основних жанрах: лекція, наукова доповідь, наукове повідомлення, анотація, реферат, відгук, рецензія та ін.

Лекція – визначає напрям, основний зміст, характер усіх видів навчальних занять, закладає основи наукових знань, ознайомлює з науково-теоретичними положеннями, методологією науки та, як правило, є усним викладом навчального предмета або теми. Побудова лекції передбачає стрункність, логічність і послідовність у викладі пропонованого матеріалу. Лекції поділяються на академічні (навчальні) й публічні (ненавчальні). До академічних лекцій належать вступні, курсові, оглядові, проблемні та підсумкові (див. рис. 4. 3).



Рис. 4. 3. Різновиди академічних (навчальних) лекцій

Поява публічної лекції була зумовлена широким пропагуванням наукових знань, яке розпочалося й активно здійснювалося у середині XIX століття. Відбулася трансформація академічної лекції у науково-популярну. Проте слід констатувати, що у другій половині XX століття публічна лекція поступово витіснена засобами масової інформації. Науково-популярні програми та документальні кінострічки більш прагматично ознайомлюють аудиторію з досягненнями сучасної науки, супроводжуючи фактаж візуальним рядом.

Наукова доповідь (власне наукова, навчальна, дискусійна, звітна, інформативна, інструкційна тощо) – це жанр академічного красномовства, який, на відміну від лекції, передбачає подальше обговорення та дискусію. У наукових доповідях мовець основну увагу приділяє глибокому й всебічному розгляду проблеми, що супроводжується добором та аналізом відповідних статистичних даних, показом динаміки певних явищ і процесів, узагальненням виявлених тенденцій.

Наукове повідомлення відрізняється від наукової доповіді передусім оглядовістю й обмеженим часом викладу. У науковому повідомленні увага акцентується в першу чергу на інформаційності, що позначається на глибині розгляду питання й формі надання інформації.

Анотація (лат. «зауваження») – жанр, який у стислій і лаконічній формі подає інформацію про зміст пропонованого тексту. Як правило, розкриває логічну структуру і зміст тексту, виконуючи ознайомлюючу та пошукову функції, що дозволяє зрозуміти його суть, та містить ключові слова.

Реферат – це жанр академічного красномовства, який репрезентує результат аналітично-синтетичного опрацювання певного тексту, котрий оформлюється у вигляді стислого викладу головних думок або змісту джерела із зазначенням характеру, методики, результатів зі збереженням мовно-стилістичних особливостей першоджерела.

Рецензія – критичний відгук із висловленням особистого ставлення щодо тексту, дослідження, наукової праці тощо, який передбачає коментування основних положень роботи або думок автора. Містить узагальнену аргументовану оцінку, пропозиції, зауваження та висновки про значення рецензованої роботи.

Відгук – критичне висловлення наукового керівника із формулюванням аргументованої оцінки та висновків щодо якості роботи та її готовності до оприлюднення. Як правило, зміст відгуку наукового керівника розкриває такі аспекти: актуальність теми, наукова новизна обраної проблеми, теоретичне і практичне значення роботи, її відповідність поставленим завданням, рівень складності дослідження, уміння працювати з джерельною базою, їх критично оцінювати й узагальнювати тощо.

Судове (юридичне) красномовство – це ораторські виступи, які здійснюються під час судових засідань. Початково воно виникає вже у культурах Стародавнього світу й у подальшому активно розвивається в Давній Греції та Давньому Римі, але остаточно формується у зв'язку з появою держави, законів, судів і права. Судове красномовство одночасно вирізняється офіційним характером, полемічною заостреністю, чіткою аргументацією, суттєвою доказовою базою, переконливістю та творчим характером. Оскільки «головним у судовому виступі є переконання» [39, с. 165], побудова судових промов ґрунтується на виявленні причинно-наслідкових зв'язків, виклад матеріалу в них передбачає точність, логічність, а також попередню визначеність змісту, що потребує ретельної підготовки й прискіпливої уваги до деталей.

Основними жанровими різновидами судового красномовства є звинувачувальна промова, захисна промова, апологія, промови учасників судового процесу (див. рис. 4. 4).

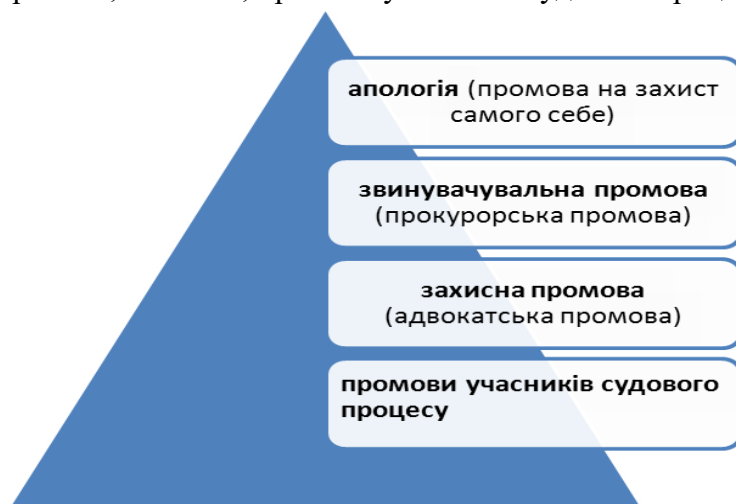


Рис. 4. 4. Жанри судового красномовства

Судове красномовство бурхливого розвитку набуває у Давній Греції і пов'язується передусім із діяльністю софістів-логографів, котрі на замовлення своїх клієнтів, ретельно вивчаючи обставини їхнього життя та судових справ, створювали апології – промови на захист самих себе. У цілому становлення судового красномовства має довгу історію. Серед найвидатніших давньогрецьких судових ораторів передусім слід назвати Коракса, Горгія, Лісія, Ісея, Демосфена, Есхіна, Гіперіда та багатьох інших. Давньоримське судове красномовство представлено ораторською діяльністю Луція Ліцинія Красса, Марка Тулія Ціцерона, Ліцинія Марка Кальва та інших ораторів. Як правило, більшість видатних давньогрецьких і давньоримських політичних ораторів розпочинали свою діяльність у рідній судового красномовства, доводячи до досконалості риторичну майстерність у процесі підготовки і виголошення судових промов, оскільки сутність означеного різновиду красномовства виявляється в умінні досконало й переконливо здійснювати комунікативний вплив на змістовому на формальному рівнях [39].

Судове красномовство виникає у зв'язку з необхідністю формулювання офіційних звинувачень і захисту інтересів учасниками судового процесу. Його формування на межі ораторської майстерності та кримінального чи цивільного судочинства сприяє відповідному вирізненню основних видів судового красномовства, а саме, кримінального та цивільного. Судове красномовство у кримінальному судочинстві й у судових дебатах представлено різними формами, серед яких промови / репліки звинувачувача (прокурора), захисника (адвоката) й учасників процесу.

Будь-які формальні аспекти судового процесу, починаючи з підготовчої частини, мають важливе значення для результатів у цілому. На кожен частину судового процесу покладається особливе завдання. Так, наприклад, найважливіше завдання підготовчої частини полягає у з'ясуванні судом наявності учасників судового процесу, перевірки їхніх повноважень, роз'ясненні учасникам процесу їхніх прав та обов'язків. Основна частина передбачає на основі встановлення об'єктивної істини й оцінки у судовому засіданні певних суспільно небезпечних діянь, характеристики задіяних осіб, що обвинувачуються у їхньому скоєнні, обґрунтування доцільності, правомірності й необхідності призначення певного виду та міри покарання цих осіб або їхнього виправдання. Остання частина судового процесу передбачає виголошення підсудним останнього слова, оголошення вироку, роз'яснення вироку та ін. У межах судового красномовства вирізняють звинувачувальну (прокурорську) та захисну (адвокатську) промови, які вибудовуються та виголошуються з огляду на специфічні особливості судового процесу [32; 36]. Стилiстику й архiтектонiчну побудову звинувачувальної промови визначає синтез стандартних та емоційних засобів. Вона повинна мiстити обов'язковi елементи (див. рис. 4. 5).

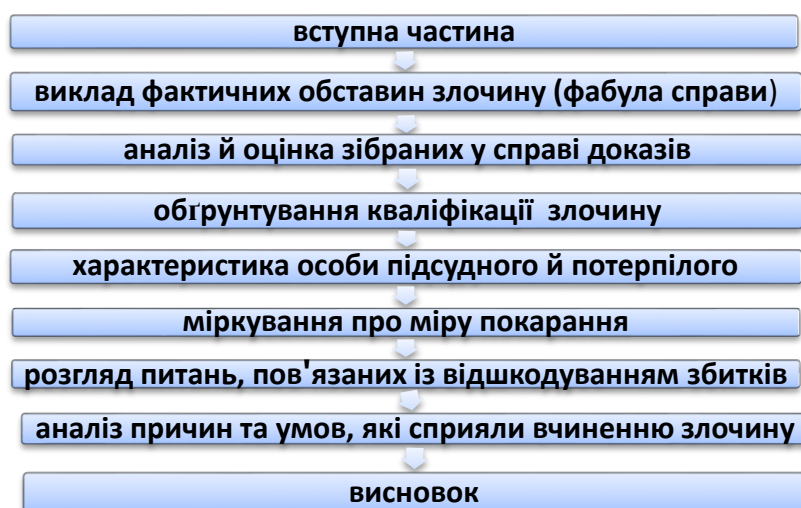


Рис. 4. 5. Структура звинувачувальної промови.

Звинувачувальна промова має чітку структуру, котра зумовлена порядком судочинства, а також цільовою установкою – довести провину підсудного. Означена структурна організація звинувачувальної промови сприяє послідовній логічній репрезентації фактів і доказів під час її підготовки й виголошення. Внаслідок такого структурування вона стає більш чіткою та строгою порівняно із захисною промовою.

На відміну від звинувачувальної, захисна промова більш експресивна й емоційна, оскільки її головне завдання полягає у тому, щоб переконати у невинності підсудного, викликати емпатію для пом'якшення його провини і, як наслідок, сприяти зменшенню відповідальності. Це певною мірою позначається на її побудові – вона більш вільна і припускає деякі відступи. Основою захисної промови стає аргументація на користь звинуваченого. Принципова залежність захисної промови від обставин судової справи робить її гнучкою та варіативною, проте, як і звинувачувальна промова, вона повинна максимально відображати специфіку справи, містити неспростовні факти та докази для більшої переконливості.

Соціально-побутове красномовство – це красномовство, яке відображає побутовий етикет повсякденного приватного життя людей. Воно репрезентує певні суспільні відносини, тісно пов'язане зі звичаями, стереотипами, правилами, традиціями та є виявом загальноприйнятих культурних явищ. Воно виявляється у дотепних, влучних висловах, які спонтанно народжуються у неординарних ситуаціях, а також представлено урочистими промовами з приводу певних важливих подій приватного життя. Нерідко соціально-побутове красномовство ототожнюють із урочистим, оскільки воно є невід'ємною частиною побуту, повсякденного життя з його визначними датами: святами, ювілеями, днями народження, похованнями, певними ритуалами тощо. Означеному виду красномовства від формування було притаманне використання різних видів комічного, зокрема, гумору, кепкування, іронії, іноді сарказму тощо. Жанровими різновидами соціально-побутового красномовства є урочиста промова, ювілейна промова, застільна промова, промова-привітання, тост, надгробне слово, поминальне слово тощо. Характерними рисами цього виду красномовства є панегіричність, величальність, ритуальність, оскільки певна комунікативна ситуація визначає специфічні особливості виголошення промови та її форму. Означені особливості позначаються на стилі промови соціально-побутового красномовства: найчастіше такі виступи не вимагають від промовця ретельної попередньої підготовки, тому є імпровізованими частково або навіть повністю. Як правило, імпровізовані промови не вимагають попереднього опрацювання, котре полягає у розробці певної схеми побудови для досягнення логічності та переконливості, доборі художніх прийомів і засобів. Цільова установка промовця виявляється у бажанні висловити власні почуття або думки з приводу, розважити, додати дотепне зауваження, тому не завжди вимагає демонстрації ерудиції та глибокої обізнаності з певного питання. Під час виголошення промови мовець орієнтується на безпосереднє асоціативне сприймання слухачами висловленого, що зумовлює емоційний стан аудиторії, тому може активно залучати приклади з життєвого досвіду, усної народної творчості (народну мудрість, прислів'я, приказки, анекдоти, афоризми, меми тощо). Однак, щоб промова оратора не сприймалася як недоречна, вульгарна чи образлива, йому необхідно дотримуватися мовного етикету та норм загальноприйнятої культури, не зважаючи на те, що жанри соціально-побутового красномовства й мають довільний, імпровізований характер виголошення.

Найрозповсюдженішим жанром соціально-побутового красномовства вважають вітальну промову з приводу певної урочистої події. Її типовою ознакою є пафос та оптимістична налаштованість. Основна частина вітальної промови складається із виголошення промовцем особистого ставлення до урочистої події, її учасників, висловлення схвалення та побажань [2].

Релігійне або церковно-богословське красномовство – один із найдавніших видів красномовства. Воно з давніх-давен існувало у кожному розвинутому суспільстві та супроводжувало існуючі релігійні культури. З появою християнства в Римі та Візантії цей вид красномовства трансформується в гомілетуку – християнську риторику, що тлумачить Біблію за допомогою проповіді або повчальної бесіди. Релігійне красномовство обслуговує релігійну сферу життя людини та суспільства і виникає на основі конфесійного стилю. Означений вид красномовства репрезентується такими жанрами, як коментування сакральних текстів, повчання, настанови та проповіді. Різновидами проповіді є урочиста проповідь (проповідь-слово), проповідь-повчання, проповідь-розповідь, проповідь-бесіда, проповідь-тлумачення Святого Письма (гомілія) та ін. Системність релігійного або церковно-богословського красномовства відображається у змісті, комунікативній меті, образі автора, характері адресата, системі мовних засобів й особливості їхньої організації. Оскільки головним завданням проповідника є пояснення символіко-алегоричного змісту Святого Письма або промови, зміст текстів означеного виду красномовства, як правило, дозволяє визначити дві сторони:

1) диктумний зміст (те, що репрезентується у промові), який розкривається відповідно до обраної теми;

2) модальну межу диктумного змісту (звернення, вітання, заклики, релігійні настанови, поради, схвалення діяльності церкви тощо).

За будовою проповіді є однорідними, адже їхню архітектуру складають постійні елементи: епіграф (береться з Біблії), вступ (зацікавлення, ознайомлення), основна частина (виклад матеріалу), повчальна частина, закінчення-висновок, заклик пастиря. У проповідях активно застосовується філософський, історичний, політичний, дидактичний, побутовий матеріал, який дозволяє проповіднику вільно проводити паралелі з минулим, сьогоденням або явищами, добре відомими слухачам [2].

Таблиця 4. Основні представники української християнської риторики

Період	Представники	Внесок в розвиток риторики
Українське бароко	Герасим Смотрицький (невідомо - 1594 рр.)	Український полеміст та викладач. Автор Острозької Біблії, «Букваря» та першого значного твору української полемічної літератури – «Ключ царства небесного» (1587). На запрошення Костянтина Острозького переїхав до Острога, де очолив Острозьку школу. У своїх творах часто використовував гумор, прислів'я. Аби бути зрозумілим широким верствам, писав твори мовою, близькою до народної. Більшість полемічних творів проти відступників від православ'я й сатири на духовенство не збереглися.
	Іван Вишенський (бл. 1550-1621 рр.)	Український церковний діяч, проповідник, полеміст і письменник. Постригся в ченці й оселився в Греції на горі Афон. Автор проповідей, послань і полемічних трактатів. Активно виступав проти унії та католицької церкви. Захищав православ'я, але водночас критикував православне духовенство. Найвідомішими творами є «Викриття диявола-світодержця», «Послання до всіх, в Лядській землі живущих», «Послання до єпископів» та ін., які об'єднані у рукописну «Книжку». Його творам притаманні викривальний пафос, емоційність, гостра сатиричність, використання оцінної лексики.
	Мелетій Смотрицький (1572-1633 рр.)	Український церковний діяч, полеміст та викладач, син Герасима Смотрицького. Написав «Граматику слов'янську», що слугувала шкільним підручником старослов'янської мови не лише в Україні, а й інших слов'янських землях протягом майже двох століть, та полемічні твори, серед яких найвідомішим є «Тренос, або Плач Східної церкви» (1610), в котрому засуджує переслідування православної віри.
	Інокентій Гізель (бл. 1600-1683 рр.)	Український церковний діяч, полеміст і викладач німецького походження. Навчався у Києво-Могилянській колегії та продовжив навчання в Англії. Був архімандритом Києво-Печерської лаври. Здійснював проповідницьку, полемічну, видавничу та наукову діяльність. Викладав філософію, логіку, психологію у Києво-Могилянській колегії, яку пізніше очолив. Автор багатьох проповідей, написаних у бароковому стилі, і полемічних творів,

	<p>Антоній Радивилівський (невідомо - 1688 рр.)</p> <p>Лазар Баранович (бл. 1615-1693 рр.)</p> <p>Йоаникій Галятовський (бл. 1620-1688 рр.)</p> <p>Стефан Яворський (1658-1722 рр.)</p> <p>Феофан Прокопович (1681-1736 рр.)</p> <p>Григорій</p>	<p>серед яких найвідомішим є «Мир з богом чоловікові» (1969).</p> <p>Український церковний діяч та проповідник. Навчався у Києво-Могилянській колегії. Був ігуменом Миколаївського монастиря. Автор численних проповідей, створених на засадах барокового стилю, серед яких найвідомішими є «Огородок Марії Богородиці» (1676), «Вінець Христовий з проповідей недільних...» (1688).</p> <p>Український церковний діяч, проповідник і викладач. Навчався у Київській братській школі. Був посланий Петром Могилою навчатися в єзуїтській школі Вільна й Каліша. Викладав граматику, поезику, риторику та філософію у Києво-Могилянській колегії, яку пізніше очолив. Автор багатьох творів, серед яких проповіді, написані у бароковому стилі, полемічні трактати та поезії. Писав польською та українською мовами. Найвідомішими творами є збірники «Меч духовний» (1666, 1668), «Труби словес проповідних» (1674, 1679), полемічний трактат «Нова міра старої віри» (1676, 1679). Виступав на захист православ'я.</p> <p>Український церковний діяч, проповідник і викладач. Навчався у Києво-Могилянській колегії, де пізніше викладав риторику. Був ректором Києво-Могилянської колегії. Автор багатьох проповідей, написаних у бароковому стилі, і полемічних трактатів. Широко відомими стали збірка проповідей «Ключ розуміння» (1659, 1663, 1665) та трактати «Розмова Білоцерківська» (1676), «Стара церква» (1678), «Фундаменти» (1683) тощо.</p> <p>Український проповідник, богослов та викладач. Отримав освіту в Києво-Могилянській колегії та польських школах. У Києво-Могилянській колегії викладав філософію, богослов'я, риторику та поезику. Автор підручника з риторики та багатьох проповідей, створених у бароковому стилі, які насичені значною кількістю тропів і фігур. Серед найвідоміших богословських трактатів – «Камінь віри» (1728), «Знаменія пришествія антихристова і кончини віка» (1703).</p> <p>Видатний український церковний діяч, філософ, викладач, ритор і теоретик риторики. Представник епідейктичного, церковного й академічного красномовства. Був викладачем філософії, риторики та піітики у Києво-Могилянській колегії, яку пізніше очолив. Автор підручника з риторики «Про риторичне мистецтво», який розглядає основні теоретичні та практичні аспекти красномовства з огляду на риторичне вчення Арістотеля, а також «Поетики» і «Букваря».</p> <p>Видатний український філософ, мислитель,</p>
--	--	---

	Сковорода (1722-1794 рр.)	поет, богослов, ритор і викладач. Освіту отримав у Києво-Могилянській колегії. Вів мандрівне життя. Автор численних філософських діалогів, трактатів, збірки ліричних творів «Сад божественних пісень» та байок. У філософських діалогах і трактатах біблійна проблематика поєднувалася з ідеями платонізму та стоїцизму. Самопізнання вважав головним сенсом людського життя. Повстав проти церковної схоластики і стверджував, що, аби пізнати Бога, треба пізнати самого себе. Найважливішим завданням філософії вважав пошук правди і прагнення до неї. Стилiстику його творів характеризує риторизм. Змінив основи багатьох наук в Україні. Був видатним представником українського бароко.
--	------------------------------	--

Практичне завдання

Підготуйте текст звинувачувальної промови відповідно до її структури з використанням усіх обов'язкових елементів (обсяг промови – три аркуші формату А 4, набрані 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5).

Питання для самоконтролю

1. Назвіть різновиди красномовства, які виникли у культурах Стародавнього світу, та окресліть специфічні особливості їхнього розвитку. Відповідь проілюструйте прикладами.
2. Розкажіть про політичне красномовство, його особливості, основні різновиди та жанрові форми.
3. Охарактеризуйте академічне красномовство, назвіть його основні різновиди та жанри.
4. Розкажіть про судове красномовство, його особливості та основні жанрові форми.
5. Окресліть специфіку звинувачувальної промови та визначте складові її архітекtonіки.
6. Розкажіть про соціально-побутове красномовство, його особливості та найпоширеніші жанри.
7. Розкажіть про релігійне (церковно-богословське) красномовство, його особливості та основні жанрові різновиди. Окресліть специфіку структурування проповіді.
8. Охарактеризуйте особливості розвитку української християнської риторики. Назвіть основних представників української риторики та окресліть специфіку їхньої діяльності.

Тестові завдання з обранням однієї правильної відповіді

Варіант 1. Назвіть найдавніші види красномовства, які виявлялися у культурах Стародавнього світу.

А) соціально-побутове, академічне, політичне. Б) релігійне, політичне, судове. В) академічне, судове, соціально-побутове. Г) релігійне, політичне, соціально-побутове. Д) політичне, судове, академічне.

Варіант 2. Як називалися дидактичні та риторичні тексти Месопотамії?

А) «Тексти пірамід». Б) Книга Мертвих. В) Тексти Едуби. Г) Веди. Д) «Книга Переказів».

Варіант 3. Назвіть тексти месопотамської школи писців, які містили взірці риторики.

А) «Книга царів». Б) Тексти Едуби. В) Закони Хамурабі. Г) «Книга Переказів». Д) Старий Заповіт.

Варіант 4. Оберіть назву, яку отримала риторична школа писців Месопотамії.

А) школа Маат. Б) школа Ману. В) школа царів. Г) школа Едуби. Д) школа красномовства.

Варіант 5. Назвіть джерело, в якому бере початок судове красномовство Месопотамії.

А) Закони Хамурабі. Б) «Книга Переказів» В) «Книга царів» Г) «Тексти пірамід». Д) Старий Заповіт.

Варіант 6. Вкажіть вид красномовства, який репрезентують тексти Едуби Месопотамії.

А) політичне. Б) соціально-побутове. В) академічне. Г) судове. Д) релігійне.

Варіант 7. Яку назву отримали єгипетські риторичні тексти, що відповідно до релігійних ритуалів супроводжували душі померлих до потойбічного світу?

А) «Тексти пірамід». Б) «Книга Переказів». В) Авеста. Г) Гати. Д) Тексти Едуби.

Варіант 8. Назвіть джерело, яке стало основою релігійного красномовства Давнього Єгипту.

А) Веди. Б) Коран. В) «Тексти пірамід». Г) «Книга Переказів». Д) Новий Заповіт.

Варіант 9. Оберіть джерело, яке стало основою політичної і юридичної риторики Давнього Єгипту.

А) Книга Мертвих. Б) Закони Ману. В) Тексти Едуби. Г) Маат. Д) Веди.

Варіант 10. Назвіть божество єгипетської міфології, яке є втіленням божественного слова.

А) Тот. Б) Ху. В) Вач. Г) Брахма. Д) Сарасваті.

Варіант 11. Оберіть божества красномовства і мудрості єгипетської міфології.

А) Сіа, Ху, Тот. Б) Вач, Сарасваті, Брахма. В) Афіна, Арей, Геліос. Г) Юпітер, Меркурій, Венера. Д) Гера, Деметра, Персефона.

Варіант 12. Назвіть різновид давньоєгипетського красномовства, який репрезентує «Повість про красномовного поселянина».

А) політичне. Б) судове. В) соціально-побутове. Г) релігійне. Д) академічне.

Варіант 13. Яку назву отримали написи царів, котрі покликані були звеличувати й уславлювати володарів?

А) Коран. Б) Маат. В) Веди. Г) Анали. Д) Книга Мертвих.

Варіант 14. Яку культуру Стародавнього світу репрезентує «Повість про красномовного поселянина»?

А) Давнього Риму. Б) Давньої Греції. В) Давнього Ірану. Г) Давнього Китаю. Д) Давнього Єгипту.

Варіант 15. Оберіть джерело, яке стало основою релігійного красномовства Давньої Індії.

А) «Тексти пірамід». Б) «Книга Переказів». В) Тексти Едуби. Г) Книга Мертвих. Д) Веди.

Варіант 16. Назвіть джерело, яке стало основою давньоіндійського судового красномовства.

А) Анали. Б) Закони Ману. В) Тексти Едуби. Г) Веди. Д) Коран.

Варіант 17. Оберіть божества красномовства давньоіндійської міфології.

А) Вач, Вірадж, Сарасваті. Б) Сіа, Ху, Тот. В) Афіна, Афродита, Артеміда. Г) Нептун, Юпітер, Сатурн. Д) Шива, Вішну, Брахма.

Варіант 18. Вкажіть давньоіндійський сакральний текст, який містить гімн богині священного мовлення, красномовства і мудрості.

А) Камасутра. Б) Книга Мертвих. В) Рігведа. Г) «Тексти пірамід». Д) «Книга Переказів».

Варіант 19. Назвіть різновид давньоіндійського красномовства, який репрезентують Веди.

А) політичне красномовство. Б) соціально-побутове красномовство. В) релігійне красномовство. Г) академічне красномовство. Д) судове красномовство.

Варіант 20. Назвіть джерело IV ст. до н.е., яке містить промови царів і репрезентує політичне красномовство Давнього Китаю.

А) Анали. Б) «Книга Переказів». В) «Книга царів». Г) Новий Заповіт. Д) Коран.

Варіант 21. Вкажіть релігійно-філософські напрями, в межах яких реалізувалося релігійне красномовство Давнього Китаю.

А) конфуціанство, даосизм. Б) хінаяна, ваджраяна. В) махаяна, ваджраяна. Г) хінаяна, махаяна. Д) буддизм, дзен-буддизм.

Варіант 22. Оберіть різновид давньокитайського красномовства, який репрезентує «Книга Переказів».

А) політичне. Б) соціально-побутове. В) академічне. Г) судове. Д) релігійне.

Варіант 23. Назвіть давньоіранську релігійну книгу, що містить у собі взірці риторики.

А) Новий Заповіт. Б) Коран. В) Авеста. Г) Книга Мертвих. Д) Старий Заповіт.

Варіант 24. Оберіть давньоіранські розповіді про життя і норми поведінки, що містять у собі взірці риторики.

А) Гати. Б) Коран. В) Авеста. Г) Веди. Д) Новий Заповіт.

Варіант 25. Вкажіть різновид, який не належить до політичного красномовства.

А) військове. Б) адміністративне. В) парламентське. Г) громадське. Д) звинувачувальне.

Варіант 26. Серед наведених жанрових різновидів оберіть жанр, який не належить до політичного красномовства.

А) політичні промови. Б) апології. В) агітаційні промови. Г) пропагандувальні промови. Д) мітингові промови.

Варіант 27. Назвіть вид красномовства, характерними особливостями якого є системність у викладі матеріалу, доказовість, точність, термінологічність, висока логічна культура, виявлення об'єктивних властивостей та закономірностей явищ.

А) політичне красномовство. Б) академічне красномовство. В) судове (юридичне) красномовство. Г) релігійне (церковно-богословське) красномовство. Д) соціально-побутове красномовство.

Варіант 28. Вкажіть різновид академічного красномовства, який ознайомлює з певними відкриттями у сфері науки, науково-теоретичними положеннями, гіпотезами, проблемами тощо.

А) власне наукове красномовство. Б) науково-агітаційне красномовство. В) навчальне красномовство. Г) науково-популярне красномовство. Д) науково-пропагандувальне красномовство.

Варіант 29. Вкажіть різновид академічного красномовства, який закладає основи наукових знань, ознайомлює з методологією науки тощо.

А) науково-пропагандувальне красномовство. Б) науково-агітаційне красномовство. В) навчальне красномовство. Г) науково-популярне красномовство. Д) власне наукове красномовство.

Варіант 30. Вкажіть різновид академічного красномовства, який пропагує та поширює наукові знання.

А) науково-агітаційне красномовство. Б) власне наукове красномовство. В) навчальне красномовство. Г) науково-популярне красномовство. Д) науково-пропагандувальне красномовство.

Варіант 31. Оберіть жанровий різновид, який не є жанром академічного красномовства.

А) лекція. Б) апологія. В) анотація. Г) відгук. Д) рецензія.

Варіант 32. Назвіть жанр академічного красномовства, який визначає напрям, основний зміст, характер усіх видів навчальних занять, закладає основи наукових знань, ознайомлює з науково-теоретичними положеннями, методологією науки та є усним викладом навчального предмета або теми.

А) реферат. Б) лекція. В) відгук. Г) рецензія. Д) анотація.

Варіант 33. Назвіть різновид академічних (навчальних) лекцій, який попередньо ознайомлює аудиторію з темою або питаннями, що виносяться на розгляд.

А) вступні. Б) курсові. В) оглядові. Г) проблемні. Д) підсумкові.

Варіант 34. Вкажіть різновид академічних (навчальних) лекцій, які читаються з цілого курсу певної навчальної дисципліни.

А) підсумкові. Б) курсові. В) оглядові. Г) проблемні. Д) вступні.

Варіант 35. Оберіть різновид академічних (навчальних) лекцій, який надає можливість глибше і системніше висвітлити вузлові й проблемні питання.

А) курсові. Б) вступні. В) оглядові. Г) проблемні. Д) підсумкові.

Варіант 36. Назвіть різновид академічних (навчальних) лекцій, який пропонує проблемну ситуацію і спонукає слухачів до пошуків її розв'язання, поступово підводячи до певної мети.

А) вступні. Б) курсові. В) оглядові. Г) проблемні. Д) підсумкові.

Варіант 37. Вкажіть різновид академічних (навчальних) лекцій, який узагальнює наданий матеріал і пов'язує його з більш широким науковим контекстом.

А) оглядові. Б) вступні. В) курсові. Г) проблемні. Д) підсумкові.

Варіант 38. Оберіть різновид лекції, поява якого була зумовлена широким пропагуванням наукових знань, що розпочалося у середині XIX століття.

А) публічні. Б) підсумкові. В) курсові. Г) оглядові. Д) проблемні.

Варіант 39. Вкажіть жанр академічного красномовства, який у стислій та лаконічній формі репрезентує інформацію про зміст і логічну структуру тексту.

А) лекція. Б) реферат. В) відгук. Г) рецензія. Д) анотація.

Варіант 40. Який жанр академічного красномовства оформлюється у вигляді стислого викладу головних думок або змісту джерела із зазначенням характеру, методики, результатів зі збереженням його мовностилістичних особливостей?

А) анотація. Б) лекція. В) реферат. Г) відгук. Д) рецензія.

Варіант 41. Назвіть жанр академічного красномовства, який репрезентує критичне висловлення наукового керівника, аргументовану оцінку та висновки щодо готовності роботи до оприлюднення.

А) анотація. Б) лекція. В) реферат. Г) відгук. Д) наукова доповідь.

Варіант 42. Вкажіть вид красномовства, ознаками якого є офіційність, полемічність, чітка аргументація, доказовість, переконливість та творчий характер.

А) політичне красномовство. Б) академічне красномовство. В) судове (юридичне) красномовство. Г) релігійне (церковно-богословське) красномовство. Д) соціально-побутове красномовство.

Варіант 43. Оберіть видатного давньогрецького судового оратора.

А) Луцій Ліциній Красс. Б) Марк Тулій Ціцерон. В) Ліциній Марк Кальв. Г) Демосфен. Д) Гай Юлій Цезар.

Варіант 44. Оберіть видатного давньоримського судового оратора.

А) Лісій. Б) Ісей. В) Демосфен. Г) Есхін. Д) Ліциній Марк Кальв.

Варіант 45. Вкажіть відомого давньогрецького судового оратора.

А) Марк Порцій Катон Старший. Б) Лісій. В) Луцій Анней Сенека Старший. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Марк Тулій Ціцерон.

Варіант 46. Вкажіть відомого давньоримського судового оратора.

А) Демосфен. Б) Есхін. В) Гіперид. Г) Марк Тулій Ціцерон. Д) Ісей.

Варіант 47. Назвіть давньогрецького судового оратора.

А) Марк Фабій Квінтіліан. Б) Луцій Ліциній Красс. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Гіперид.

Варіант 48. Назвіть давньоримського судового оратора.

А) Коракс. Б) Горгій. В) Луцій Ліциній Красс. Г) Лісій. Д) Есхін.

Варіант 49. Оберіть першу частину звинувачувальної промови.

А) зачин. Б) фраза переходу. В) попереднє резюме. Г) фабула справи. Д) вступна частина.

Варіант 50. Вкажіть другу частину звинувачувальної промови.

А) обґрунтування класифікації злочину. Б) фраза переходу. В) попереднє резюме. Г) фабула справи. Д) міркування про міру покарання.

Варіант 51. Назвіть різновид красномовства, який пов'язаний зі звичаями, народними традиціями та належить до найпоширеніших явищ побуту.

А) політичне красномовство. Б) академічне красномовство. В) судове (юридичне) красномовство. Г) релігійне (церковно-богословське) красномовство. Д) соціально-побутове красномовство.

Варіант 52. Вкажіть жанровий різновид промови, який не належить до соціально-побутового красномовства.

А) урочиста промова. Б) ювілейна промова. В) застільна промова. Г) апологія. Д) промова-привітання.

Варіант 53. Який різновид красномовства характеризують панегіричність і ритуальність?

А) політичне красномовство. Б) соціально-побутове красномовство. В) судове (юридичне) красномовство. Г) релігійне (церковно-богословське) красномовство. Д) академічне красномовство.

Варіант 54. Назвіть різновид красномовства, промови якого частково або повністю є імпровізованими.

А) політичне красномовство. Б) релігійне (церковно-богословське) красномовство. В) судове (юридичне) красномовство. Г) соціально-побутове красномовство. Д) академічне красномовство.

Варіант 55. Назвіть першу частину архітектонічної побудови релігійної промови.

А) епіграф. Б) вступ. В) зачин. Г) повчальна частина. Д) фраза переходу.

Варіант 56. Вкажіть другу частину архітектонічної побудови релігійної промови.

А) зачин. Б) вступ. В) епіграф. Г) повчальна частина. Д) фраза переходу.

Варіант 57. Оберіть останню частину архітектонічної побудови релігійної промови.

А) основна частина. Б) повчальна частина В) заклик пастиря. Г) фраза переходу. Д) попереднє резюме.

Варіант 58. Назвіть відомого українського полеміста та викладача, який був автором першого друкованого твору української полемічної літератури.

А) Іван Вишенський. Б) Феофан Прокопович. В) Стефан Яворський. Г) Григорій Сковорода. Д) Герасим Смотрицький.

Варіант 59. Оберіть назву першого значного твору української полемічної літератури.

А) «Ключ царства небесного» (1587). Б) «Тренос, або Плач Східної церкви» (1610). В) «Огородок Марії Богородиці» (1676). Г) «Вінець Христовий з проповідей недільних...» (1688). Д) «Труби словес проповідних» (1674, 1679).

Варіант 60. Оберіть відомого українського церковного діяча, полеміста та викладача, який написав «Граматику слов'янську».

А) Мелетій Смотрицький. Б) Йоаникій Галятовський. В) Інокентій Гізель. Г) Іван Вишенський. Д) Антоній Радивиловський.

Варіант 61. Назвіть відомого українського церковного діяча, полеміста та викладача, автора твору «Тренос, або Плач Східної церкви», в якому засуджується переслідування православної віри.

А) Феофан Прокопович. Б) Лазар Баранович. В) Мелетій Смотрицький. Г) Григорій Сковорода. Д) Стефан Яворський.

Варіант 62. Вкажіть видатного українського церковного діяча, проповідника, полеміста та письменника, автора твору «Викриття диявола-миродержця».

А) Герасим Смотрицький. Б) Мелетій Смотрицький. В) Інокентій Гізель. Г) Іван Вишенський. Д) Лазар Баранович.

Варіант 63. Оберіть видатного українського церковного діяча, проповідника, полеміста та письменника, творам якого притаманні викривальний пафос і сатиричність.

А) Іван Вишенський. Б) Лазар Баранович. В) Мелетій Смотрицький. Г) Григорій Сковорода. Д) Герасим Смотрицький.

Варіант 64. Назвіть відомого українського церковного діяча, проповідника, полеміста та письменника, твори якого об'єднані у рукописну «Книжку».

А) Інокентій Гізель. Б) Іван Вишенський. В) Лазар Баранович. Г) Мелетій Смотрицький. Д) Григорій Сковорода.

Варіант 65. Вкажіть відомого українського церковного діяча, полеміста і викладача, який мав німецьке походження.

А) Антоній Радивилівський. Б) Йоаникій Галятовський. В) Інокентій Гізель. Г) Іван Вишенський. Д) Лазар Баранович.

Варіант 66. Оберіть видатного українського церковного діяча та проповідника, який є автором твору «Огородок Марії Богородиці».

А) Герасим Смотрицький. Б) Йоаникій Галятовський. В) Інокентій Гізель. Г) Іван Вишенський. Д) Антоній Радивилівський.

Варіант 67. Назвіть відомого українського проповідника, який є автором твору «Вінець Христовий з проповідей недільних».

А) Стефан Яворський. Б) Антоній Радивилівський. В) Йоаникій Галятовський. Г) Лазар Баранович. Д) Феофан Прокопович.

Варіант 68. Вкажіть українського церковного діяча, проповідника та викладача, який є автором збірників «Меч духовний» і «Труби словес проповідних».

А) Лазар Баранович. Б) Мелетій Смотрицький. В) Інокентій Гізель. Г) Іван Вишенський. Д) Герасим Смотрицький.

Варіант 69. Оберіть відомого українського церковного діяча, проповідника та викладача, який написав полемічний трактат «Нова міра старої віри».

А) Йоаникій Галятовський. Б) Лазар Баранович. В) Інокентій Гізель. Г) Іван Вишенський. Д) Стефан Яворський.

Варіант 70. Вкажіть видатного українського церковного діяча, проповідника і викладача, який написав збірку проповідей «Ключ розуміння».

А) Антоній Радивилівський. Б) Стефан Яворський. В) Йоаникій Галятовський. Г) Лазар Баранович. Д) Феофан Прокопович.

Варіант 71. Назвіть відомого українського церковного діяча, проповідника і викладача, який є автором трактатів «Розмова Білоцерківська» та «Стара церква».

А) Стефан Яворський. Б) Антоній Радивилівський. В) Йоаникій Галятовський. Г) Лазар Баранович. Д) Феофан Прокопович.

Варіант 72. Вкажіть видатного українського церковного діяча, філософа, викладача, ритора і теоретика риторики, який був представником епідейктичного, церковного й академічного красномовства.

А) Йоаникій Галятовський. Б) Іван Вишенський. В) Герасим Смотрицький. Г) Феофан Прокопович. Д) Лазар Баранович.

Варіант 73. Оберіть видатного українського церковного діяча, філософа, викладача, ритора і теоретика риторики, який є автором підручника «Про риторичне мистецтво».

А) Феофан Прокопович. Б) Лазар Баранович. В) Мелетій Смотрицький. Г) Григорій Сковорода. Д) Стефан Яворський.

Варіант 74. Назвіть видатного українського церковного діяча, філософа, викладача, ритора і теоретика риторики, який розглядає основні теоретичні та практичні аспекти красномовства з огляду на риторичне вчення Арістотеля.

А) Стефан Яворський. Б) Йоаникій Галятовський. В) Герасим Смотрицький. Г) Іван Вишенський. Д) Феофан Прокопович.

Варіант 75. Назвіть видатного українського церковного діяча, філософа, викладача, ритора і теоретика риторики, який є автором «Поетики» і «Букваря».

А) Герасим Смотрицький. Б) Феофан Прокопович. В) Йоаникій Галятовський. Г) Антоній Радивилівський. Д) Лазар Баранович.

Варіант 76. Вкажіть видатного українського філософа, мислителя, ритора і викладача, автора філософських діалогів, трактатів та ліричних творів, стилістику яких характеризує риторизм.

А) Феофан Прокопович. Б) Лазар Баранович. В) Мелетій Смотрицький. Г) Григорій Сковорода. Д) Стефан Яворський.

Варіант 77. Вкажіть відомого українського полеміста, автора твору «Ключ царства небесного».

А) Йоаникій Галятовський. Б) Іван Вишенський. В) Герасим Смотрицький. Г) Феофан Прокопович. Д) Лазар Баранович.

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : навч. посібник. Львів : Світ, 2001. 240 с.
2. Абрамович С. Д. Риторика загальна та судова : навч. посібник / С. Д. Абрамович, В. В. Молдован, М. Ю. Чікарькова. Київ : Юрінком Інтер, 2002. 416 с.
3. Куньч З. Українська риторика: історія становлення і розвитку : навч. посібник. Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2011. 244 с.
4. Олійник О. Б. Ораторське мистецтво юриста: Теорія і практика : навч. посібник. Київ : Кондор, 2010. 210 с.
5. Олійник О. Б. Юридична риторика. Теорія та практика : навч. посібник. Київ : Кондор, 2009. 214 с.
6. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник. Видання друге, перероблене і доповнене. Київ : Ін Юре, 2000. 568 с.

Рекомендована література для поглибленого вивчення розділу

1. Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики : словник. Львів : 2016. 140 с.
2. Молдован В. В. Судова риторика: теорія і практика : навч. посібник. 2-ге вид., переробл. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2010. 491 с.

3. Олійник О. Б. Правова риторика : навч посібник. Київ : Кондор, 2010. 166 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 592 с.

Розділ 5. Архітектоніка усного комунікативного впливу

Структура ораторської промови. Класична побудова промови. Основні завдання та різновиди вступної частини промови. Основна частина промови. Функціонально-сміслові типи мовлення в основній частині промови. Специфіка використання конструктивних прийомів. Методи аргументування та їхнє призначення. Завдання та різновиди заключної частини промови. Монолог та діалог у процесі організації комунікативного впливу. Діалогічність ораторської промови. Цикли та основні прояви діалогічності.

Архітектонікою тексту називають його структурну впорядкованість. Вона передбачає побудову – розташування та співвідношення окремих компонентів текстової єдності, розмежування їх на смислові елементи, характер вираження цих елементів, порядок їхнього розміщення і взаємозв'язок між ними. Слід зауважити, що проблемі побудови усного комунікативного впливу почали приділяти пильну увагу вже античні оратори та теоретики риторики. Вирішення проблеми оптимальної побудови промови залежало передусім від характеру ораторської діяльності риторів. Так, наприклад, видатний сицилійський ритор-логограф Коракс (V ст. до н.е.) здійснив розподіл судової ораторської промови на складові та запропонував структурну впорядкованість судової промови, котра заклала фундамент судової риторики. У структурі промови він вирізняв вступ, основну частину, що включала в себе оповідь, аргументи, заперечення аргументів опонентів та заключну частину. Тісій (V ст. до н.е.), учень Коракса, у посібнику з риторики також пропонував рекомендації щодо структури ораторської промови. Структуру судових промов також розробляли Антіфонт (480-411 рр. до н.е.) і Лісій (бл. 459-380 рр. до н.е.). Значну увагу розподілу промов на частини та розташуванню в них матеріалу приділив Ісократ (436-338 рр. до н.е.), який зробив вагомий внесок у теорію риторичного знання. Означена проблема розглядалася Платоном (427-347 рр. до н.е.) та Арістотелем (384-322 рр. до н.е.), а пізніше – давньоримськими ораторами і теоретиками риторики (останні, скоріше, систематизували й узагальнили досвід попередніх досліджень, ніж внесли у розгляд дещо нове).

Класична побудова усного комунікативного впливу передбачає наявність трьох основних частин – вступу, основної частини та заключної частини. Найчастіше остання складова промови у науковій літературі визначається як висновок, однак слід наголосити на тому, що завдання, які виконує оратор у процесі фіналювання, виходять далеко за межі простого підсумовування. Тому висновок може бути як окремим різновидом, так і гармонійним елементом у складі комбінованої заключної частини.

На кожну частину промови покладається певне комунікативне завдання (див. рис. 5. 1.).

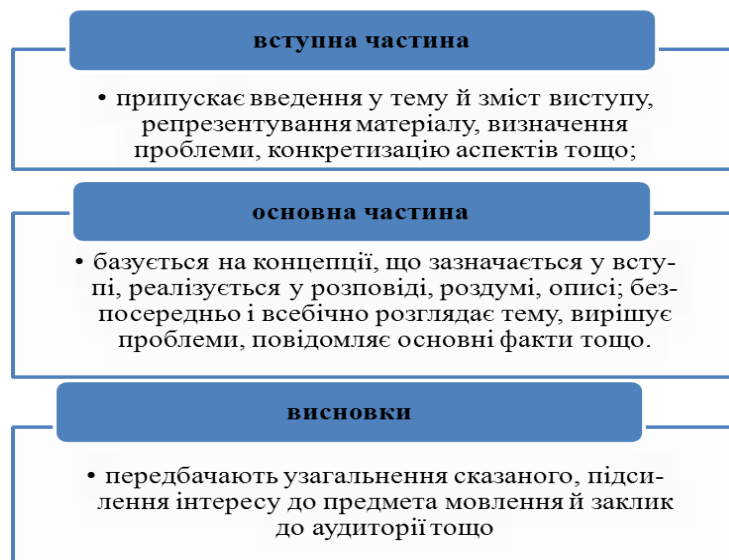


Рис. 5. 1. Основні комунікативні завдання частин промови.

Вступ повинен виконувати такі основні завдання:

- установити комунікативний контакт зі слухачами, сконцентрувати увагу слухачів на виступі;
- сприяти встановленню в аудиторії конструктивної або дружньої, комфортної атмосфери;
- підготувати слухачів до сприйняття основної частини промови;
- попередньо ознайомити аудиторію з метою виступу й основними тезами, котрі в основній частині будуть доводитися або спростовуватися мовцем.

Побудова вступної частини ораторської промови залежить від цільової установки оратора. Проте найчастіше на побудову вступної частини й обрання певного різновиду впливають вид красномовства та конкретні комунікативні умови, в яких опиниться мовець. Конструктивне налаштування, позитивний настрій, байдужість або ворожість аудиторії будуть слугувати головним критерієм для обрання відповідного різновиду вступу (див. рис 5. 2.).

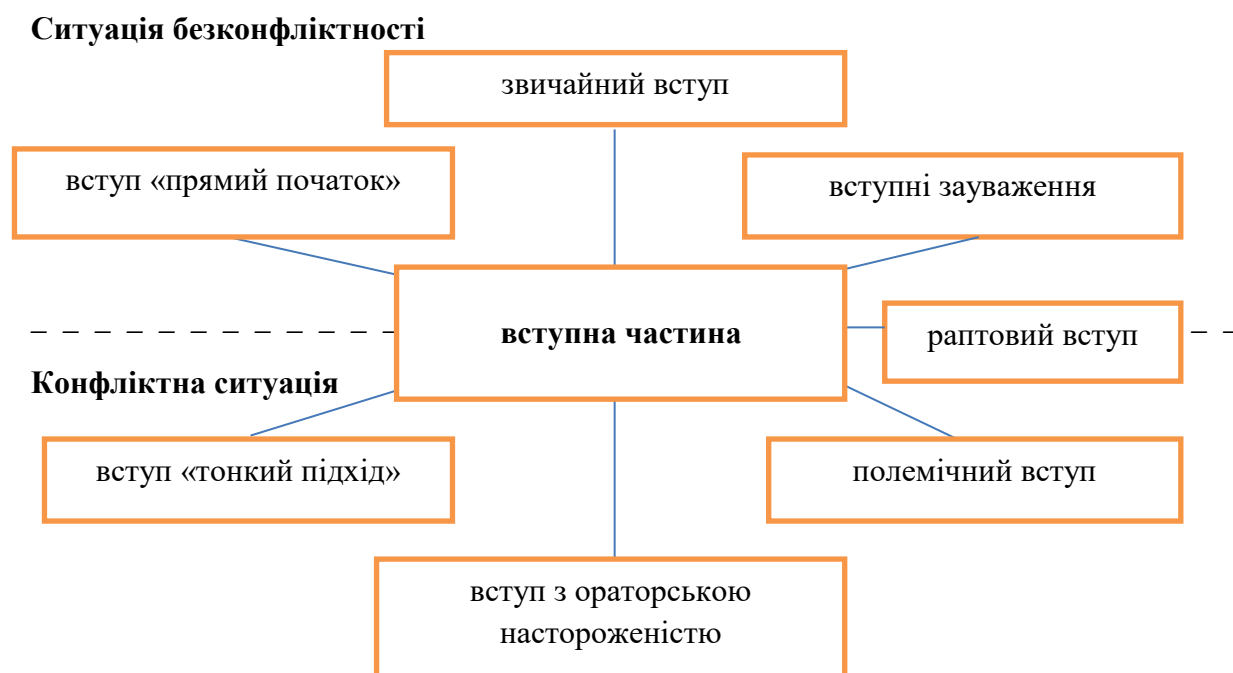


Рис. 5. 2. Розподіл вступної частини з огляду на комунікативну ситуацію

Відповідно до комунікативних умов вступна частина, як правило, розподіляється дослідниками на сім основних різновидів: вступні зауваження, вступ «прямий початок», звичайний вступ, вступ «тонкий підхід», полемічний вступ, вступ з ораторською настороженістю, раптовий вступ.

Вступні зауваження дозволяють ораторові розпочати виступ проблемно та дотепно, адже мають на меті викликати у слухачів інтерес до повідомлення. Наприклад: «Більшість із тих, хто вже говорив із цього місця, схвалюють тих, хто додав до поховального обряду виголошення похвального слова, адже дійсно шляхетно виголошувати таке слово під час поховання загиблих у війнах. Мені здавалося б достатнім, щоб людям, які проявили справжню сміливість, і почесні віддавалися справжні, що зроблено, як ви бачите, і тепер, цим похороном, котрий здійснюється за рахунок держави; але мені здавалося б недостатнім ставити оцінку сміливості багатьох людей у залежність від однієї людини на тій підставі, що їй все одно повірять, добре вона скаже чи не зовсім добре. Важко дотриматися міри в словах там, де впевненість в істині сказаного важко стає міцною. Дійсно, слухачеві, який з усім ознайомлений і добре налаштований, оцінка заслуг може видатися недостатньою порівняно з тим, що йому бажано чути і що йому відомо; навпаки, слухач необізнаний через почуття заздрощів може подумати, що деякі заслуги перебільшені, якщо вони певним чином переважають його власні природні сили. Адже похвали, що надаються іншим, є стерпними у тій лише мірі, в якій кожний зі слухачів усвідомлює себе здатним сам здійснювати ті справи, про котрі він чує; те, що у похвалах переважає цю міру, пробуджує у слухачів заздрість та недовіру, але оскільки люди старого часу визнали звичай цей чудовим, то і я зобов'язаний скоритися йому і спробувати в міру можливостей задовольнити бажання і очікування кожного з вас» (Перікл. Надгробне слово під час похорону афінян, загиблих у перший рік Пелопонеської війни).

Вступ «прямий початок» використовується тоді, коли мовець, чітко визначивши комунікативне завдання, приступає до безпосередньої підготовки аудиторії до сприймання основної частини промови та вимагає від слухачів уваги, розуміння й позитивного ставлення. Наприклад: «Члени ради! Якби я не знав, що супротивники мої готові мені усілякими способами шкодити, я був би їм глибоко вдячним за це звинувачення: людині, про яку поширюють несправедливо злі чутки, я гадаю, здійснюють велику послугу ті, хто примушує її розповісти про своє життя. Я відчуваю повну впевненість у собі і маю надію тому, що навіть людина, яка вороже до мене ставиться, почувши мою розповідь про моє життя, змінить свої думки і буде мати про мене набагато кращу думку. Проте, члени ради, якщо я доведу вам лише те, що я прибічник існуючого державного ладу, прошу не ставити мені цього в заслугу. Але якщо не буде ніяких сумнівів у тому, що мій спосіб життя заслуговує на повагу та протилежний наклепам моїх ворогів, тоді я прошу вас підтримати мене у цьому випробуванні» (Лісій. Промова на захист Мантіфея).

Звичайний вступ застосовується оратором у ситуації безконфліктності, коли оратор переконався в тому, що комунікативна ситуація сприятлива для виступу й аудиторія налаштована позитивно. Наприклад: «Пане голово, друзі! Сто сорок чотири роки тому в моєму рідному місті Філадельфії були закладені основи нашої великої країни, Сполучених Штатів Америки, і тому абсолютно природно, що це місто, яке має таке історичне минуле, просякнуто тим потужним американським духом, котрий зробив його не лише значним промисловим центром нашої країни, але також одним із найбільших і найкрасивіших міст усього світу» (Промова «Філадельфія», виголошена у 1930 році на засіданні Національної асоціації бірж нерухомого майна).

Вступ «тонкий підхід» застосовується тоді, коли мовець намагається заінтригувати слухачів або заволодіти їхньою увагою за допомогою певних опосередкованих прийомів – загравання з аудиторією, улесленнями, використанням жартів, натяків, анекдотів, афоризмів, розповідей про цікаві випадки тощо. Наприклад: «Хоч і соромно має бути мені, судді, починати з такою несміливістю мову про такого доблесного чоловіка, про Тіта Мілона, якому благо батьківщини дорожче, ніж життя, – хоч і потрібно мені, за нього заступаючись, зрівнятися з ним силою духу, але ні: новий суд, новий вигляд страшить мій погляд, і очі мої даремно повсюдно на форумі шукають звичного вигляду і звичних порядків. Не у звичному колі засідає наше зібрання, не звичним натовпом оточив його люд; і хоча для того лише стоїть тут охорона біля кожного храму, щоб нас самих же зберегти від насильства, – все ж важко при погляді з мирного судного місця на всіх солдат, настільки корисних, настільки потрібних, небоязко їх не побоюватися» (Марк Тулій Ціцерон. Промова на захист Тіта Аннея Мілона).

Полемічний вступ найчастіше застосовується тоді, коли виникає необхідність спростування певної інформації, а слухачі попередньо ознайомлені із матеріалом. Наприклад: «Джентльмени! Три тижні тому прокурор заявив вам, що, ґрунтуючись на зібраних доказах, він буде відстоювати те, щоб ви, панове присяжні, визнали підсудного винним у тому злочині, в якому його звинувачують. За цим слідувала довга процедура, що всіх утомила. Нерозумні, абсурдні, але у кожному окремому випадку невинні та непередбачені вчинки п'ятнадцяти-шістнадцятирічного хлопчика були показані як дії злочинця-рецидивіста, – явно із наміром налаштувати вас проти звинуваченого... Ви чули, як його називали чоловіком, дорослим бородатим чоловіком, злочинцем, похмурим творінням пекла, який сповнений злочинними думками, а йому лише двадцять один рік. Ось він сидить перед вами. Насмілюся сказати, що, якби я зміг зараз магичною силою зірвати з ваших очей фатаморгану, зіткану усіма жорстокими думками і почуттями, які приписують моєму підзахисному ті, хто помиляється, та, я б сказав ... ті, хто переслідує особливу політичну мету, – ви більше не могли б ставитися до нього так, як зараз» (Т. Драйзер. «Американська трагедія»).

Вступ з ораторською настороженістю застосовується за умови імпліцитного або експліцитного конфлікту оратора з аудиторією, коли мовець, усвідомлюючи непевність ситуації, намагається випередити негативну реакцію і встановити комунікативний контакт зі слухачами для реалізації своєї концепції. Наприклад: «Про що я молив безсмертних богів,

судді, в той день, коли я, за звичаями і заповітами предків проголосив про обрання Луція Мурени у консули, – а саме, щоб це обрання для мене самого, для чесного здійснення мною своїх посадових обов'язків, для римського народу й плебсу стало основою щастя і процвітання, – про це ж молю я тих же безсмертних богів і тепер, коли йдеться про те, щоб ця людина досягла консульства і разом з тим залишилася цілою і неушкодженою; молю їх також про те, щоб ваші думки і ваш вирок співпали з волею й голосуванням римського народу, і щоб це принесло вам і римському народові мир, тишу, спокій і злагоду...» (Марк Тулій Ціцерон. Промова на захист Луція Мурени).

Раптовий вступ використовується тоді, коли аудиторія вже зацікавлена інформацією або попередньо ознайомлена із нею, і мовець відразу розпочинає виступ конкретним матеріалом, щоб зекономити комунікативні зусилля та надалі спонукати слухачів до сприймання. Наприклад: «До яких пір, скажи мені, Катиліно, будеш зловживати ти нашим терпінням? Скільки може продовжуватися ця небезпечна гра з людиною, яка втратила розум? Чи буде коли-небудь межа твоєї незагнужданій зверхності? Для тебе ніщо, як видно, і нічна охорона Палатина, і вартові пости, – де? в місті! – і побоювання народу, і стурбованість усіх добрих громадян, і те, що засідання сенату цього разу відбувається в найукріпленішому місці, – нарешті, ці обличчя, ці очі? Чи ти не відчуваєш, що задуми твої розкриті, не бачиш, що всі тут знають про твою змову, і ти сам зв'язаний по рукам і ногам? Що минулої, що позаминулої ночі ти робив, де ти був, кого збирав, яке прийняв рішення, – думаєш, хоч кому-небудь із нас це не відомо?» (Марк Тулій Ціцерон. Перша промова проти Катиліни, виголошена в сенаті).

Обрання мовцем вступної частини повинно визначатися безпосередньою комунікативною ситуацією та максимально відповідати умовам риторичного спілкування зі слухачами, оскільки невдало побудований або невідповідно обраний вступ призведе до комунікативної невдачі вже на початку виступу [7].

Основна частина ораторської промови – найвагоміша та найбільша за обсягом, оскільки покликана нести особливе смислове навантаження. Зміст, який вона містить, вирішує головне комунікативне завдання – ознайомлює слухачів із основним матеріалом, тому повинна містити тези із їхнім розгортанням та аргументи, за допомогою яких мовець здійснює цілеспрямований комунікативний вплив на аудиторію. Структурування основної частини здійснюється за допомогою функціонально-смилових типів мовлення – опису, динамічного опису, розповіді, роздуму, а також методів аргументування, які дозволяють ораторові визначитися із конкретними способами виголошення. Вибір оратором відповідного функціонально-смилового типу мовлення допоможе йому найдодільнішим способом реалізувати задум.

Опис – це функціонально-смиловий тип мовлення, сутність якого полягає у відтворенні та констатації фактів співіснування певних явищ або предметів і їхніх ознак у той самий час. За допомогою описових фрагментів здійснюється детальне відтворення стану дійсності (наприклад, зображення обставин, місцевості, інтер'єру, зовнішності тощо). З огляду на це основне смислове навантаження в описі несуть іменники та прикметники. У випадках, коли об'єктом опису стає дія, особливого смислового навантаження набувають дієслова. Тоді йдеться про динамічний опис – тип мовлення, що межує із розповіддю. Узагальнене питання, на яке відповідає опис – «який?». Наприклад: «Безперечно, це найбільш шляхетне з усіх витончених мистецтв, оскільки воно поєднує прекрасне в них усіх. Воно поєднує гармонію звучання, красу дії, шляхетність творення із хорошим вихованням. Безперечно, воно набагато шляхетніше від усіх інших. Подібно до того, як живопис малює для ока, красномовство працює для слуху. Воно рівною мірою мобілізує всі наші моральні здібності і т. п. Ніщо інше не дозволяє одній людині брати верх над іншою і такою мірою, як це. Існують дві речі, які дозволяють одній людині брати верх над іншою: сила і чеснота, – а немає сили більш могутньої, ніж сила красномовства» (Т. Рід. Похвальне слово красномовству).

Розповідь – це функціонально-смиловий тип мовлення, який призначається для зображення послідовного ряду подій або переходу предмета оповіді з одного стану в інший. Розповідь передбачає відтворення зображуваного від початку до кінця. Відповідно до цього

завдання на перший план у змісті розповідних фрагментів тексту висувається певний порядок протікання дії. Істотного значення у процесі організації розповіді набуває часова співвіднесеність присудків, котра може виявлятися як часова однотипність та як часова різнотипність. Основне смислове навантаження при цьому покладається на дієслова доконаного виду (наприклад, ознайомилися, прослухали, посперечалися, вирішили тощо), які репрезентують дію, що змінюється. Специфіка структурування розповідних фрагментів та особливості синтаксичних побудов означеного типу мовлення відрізняються від опису, що, як правило, виявляється у відмінностях видо-часових форм дієслів (опис вибудовується за допомогою використання форм дієслів недоконаного виду, а розповідь – доконаного); у переважанні ланцюгового зв'язку речень у розповіді (описові більш притаманний паралельний зв'язок речень); у використанні односкладних речень (для розповіді нетиповими є безособові речення, які активно використовуються в описі). Узагальнене питання, на яке відповідає розповідь – «що робить?». Наприклад: «Отже, в ту ніч, Катиліно, ти був у Леки. Ви поділили Італію на частини, встановили, куди хто має намір поїхати, обрали тих, хто залишиться в Римі, і тих, хто поїде за тобою, розбили місто на ділянки для підпалу; ти підтвердив своє рішення покинути місто, а затримує тебе, як ти сказав, лише та дрібниця, що я ще живий. Тут же два римські вершники запропонували позбавити тебе від цього тягара. Вони пообіцяли в ту ж ніч ще до світанку вбити мене у моїй постілі» (Марк Тулій Ціцерон. Перша промова проти Катиліни, виголошена у сенаті).

Роздум – це функціонально-смисловий тип мовлення, який відповідає формі абстрактного мислення, що виконує особливе комунікативне завдання – надає мовленню аргументованого характеру та дозволяє прийти логічним шляхом до нового судження або аргументувати висловлене раніше. Роздум найбільш послідовно репрезентує причинно-наслідкові зв'язки між судженнями. Вони розкриваються від причини (підстави) до наслідку (тези), а не навпаки. У структурному плані фрагменти роздуму виявляються у синтаксичних побудовах, які пов'язані між собою відношеннями логічної наступності. Узагальнене питання, на яке відповідає роздум – «чому?». Наприклад: «Мені здається, судді, що поки що все зрозуміло. Мілону було навіть вигідно, щоб Клодій жив, Клодію для його цілей більше всього потрібно, щоб Мілон загинув. Клодій Мілона ненавидів найбільш жорстоким способом, Мілон же Клодія – найменшим. У Клодія постійним звичаєм було насильство, у Мілона – захист. Клодій відкрито судив і передбачав Мілону смерть – від Мілона нічого подібного не було чути. День від'їзду Мілона був Клодію відомим, день повернення Клодія Мілону не відомий. Мілону їхати було необхідністю, а Клодію – зовсім несвоєчасно. Мілон не приховував, що в той день він поїде з Рима, – Клодій приховував, що має намір в той день повернутися. Мілон своїх намірів не змінював. Клодій – змінював під вигаданим приводом. Мілону, якби він готував Клодію засідку, слід було б вичекати ночі на околицях міста, Клодію, навіть якби він боявся Мілона, все ж потрібно було остерігатися, під'їжджаючи до міста вночі. Чому ж Клодій не вийшов переможцем? Тому що не завжди вбиває розбійник подорожнього – іноді і подорожній розбійника. Хоч і підготовленим напав Клодій на неспідготовленого, – вийшло так, ніби баба зіткнулася з чоловіком» (Марк Тулій Ціцерон. Промова на захист Тіта Аннея Мілона).

Структуруючи основну частину тексту комунікативного впливу за допомогою функціонально-смислових типів мовлення, мовець повинен дбати про те, щоб у процесі виголошення промови переходи між ними не були помітними слухачам, інакше це буде ознакою неякісної архітектонічної побудови.

Відтворенню семантичних стосунків між основними смисловими елементами тексту промови сприяють конструктивні прийоми, які є стилістичними засобами вираження (див. табл. 5).

Таблиця 5. Найпоширеніші конструктивні прийоми

Конструктивний	Визначення	Приклад
----------------	------------	---------

прийом		
Динамічний перелік	Перелік коротких, однотипових синтаксичних конструкцій із застосуванням лексичних повторів (перебуває на межі простого переліку та логічного слідування).	Чим більше абітурієнтів вступає до вищого навчального закладу, тим складнішим є конкурс. Складний конкурс додає ціни знанням. За таких умов складно вступити до ВНЗ тим, хто в школі навчався недостатньо старанно. Тому зовнішнє незалежне оцінювання (ЗНО) – це шанс вступити самостійно для тих, хто ретельно готувався.
Кільцювання або обрамлення	Однотипність конструкцій, які використовуються на початку й у кінці логічної єдності.	Сьогодні краще, ніж учора, а завтра – краще, ніж сьогодні.
Контраст	Послідовне протиставлення окремих ознак, явищ, фактів, подій з метою увиразнення думки.	«А люди йдуть... Вороги і друзі, близькі та сторонні – і все кричить у мої вуха криком свого життя або своєї смерті...» (М.Коцюбинський).
Концесія	Прийом, в основі якого лежить принцип використання аргументу в якості контраргументу.	Нам кажуть, що бруківкою місто закладено мером без згоди депутатів, і це не правильно. Так, справді, депутати за це не голосували. От якби вони проголосували за бруківку, – то це б відразу розпіарили як потрібну, важливу і необхідну справу на користь громади!
Логічне слідування	Безпосередній перелік відносно самостійних смислових одиниць, який ускладнюється певною логікою слідування одного за одним певних ознак, якостей, фактів тощо, котрі ніби нанизуються один за одним.	Якщо людина багато працює над собою, поступово вона стає цілеспрямованою. Цілеспрямована людина майже завжди досягає своєї мети. Але досягнута мета зазвичай стає початком нового етапу копіткої праці, адже життя – це постійна й наполеглива робота над собою.
Паралелізм	Повтор ключових речень або смислових конструкцій, які розпочинаються або закінчуються однаково.	Той, хто передбачає, – спирається на факти, на точне знання і шукає істину, гірка вона чи радісна. Той, хто ворожить, – боїться фактів, приховуючи своє невігластво посланнями на свідоцтва карт, ліній руки та зірок.
Питально-відповідальний комплекс	Логічно-смислова єдність, яка вибудовується шляхом формулювання питання із одночасною відповіддю на нього.	Чому вимагається різноманітність і несподіваність у мовних зворотах? Тому що одноманітні звороти втомлюють слухачів, притупляють увагу, і тоді мова втрачає свій вплив.

Послідовне додавання	Перелік різних ознак, якостей, особливостей певного поняття або явища, що поступово пояснюється у заданій послідовності.	Внесений на задалегідь встановлений термін – не менше шести місяців – грошовий внесок вважається терміновим. Цей термін не є остаточним, внесок залишається терміновим і після закінчення шести місяців. Терміновий внесок можна отримати лише повністю.
Приєм акумуляції	Нагромадження, на перший погляд, начебто безсистемного переліку фактів, оцінок, властивостей предмету.	Він став нервово перебирати гудзики на куртці. Тон його знайомого неприємно здивував. Це був не той тон, до якого він звик. Але тому, хто йде відпочивати, важко протистояти тому, хто буде виконувати важку роботу.
Приєм дилеми	Репрезентація альтернативного протиставлення суджень чи певних смислових конструкцій за принципом «або, або».	Або ретельно виконуйте свої посадові обов'язки та сумлінно працюйте, або шукайте іншу роботу!
Приєм напруги	Створення послідовного зростання логіко-смислового навантаження, внаслідок якого текстова єдність набуває кульмінаційного характеру шляхом відповідного розкриття гостроти конфлікту.	Так, завгосп доброзичлива, щира, чуйна людина. Вона не здатна образити колегу. Але ж при всьому цьому зовсім не виконує своїх посадових обов'язків. І ця професійна некомпетентність перекреслює усі її найкращі людські якості.
Простий перелік	Констатація відносно самостійних смислових одиниць – слів, словосполучень, речень – у формі їхнього безпосереднього переліку.	Холодний ранок. Похмуро стоять тролейбуси і трамваї. Зрідка проповзають маршрутки. Не блимають світлофори. Не світяться вікна у будинках. Немає струму. Темно.
Розподіл	Розмежування понять, яке здійснюється на основі логічного обґрунтування.	Наше громадянське суспільство сьогодні дуже неоднорідне. Одна його частина вірить тим, хто при владі. Друга частина захищає інтереси пільгових категорій населення. Третя частина дбає лише про власні інтереси. А четверта – взагалі не розуміє, що навколо відбувається.

Для того, щоб структурування основної частини комунікативного впливу здійснювалося якомога доцільніше, необхідно знати і використовувати релевантні методи аргументування, які дозволять у відповідний спосіб налагодити контакт з аудиторією, сформулювати та виголосити певну інформацію або думку. Застосування одночасно кількох різних методів аргументування з огляду на цільову установку й аудиторію під час підготовки і виголошення промови сприятиме переконливості мовлення й активізації сприймання слухачів, а також дозволить ефективно вирішити основне комунікативне завдання, яке покладається на виступ. Серед найуживаніших методів аргументування вирізняють такі: фундаментальний метод,

метод порівняння, метод потенціювання, метод взаємної підтримки, метод протиріччя, метод «так... але...», метод бумеранга, метод опитування, метод ствердження висновків, метод уривків та метод ігнорування.

Сутність фундаментального методу полягає у ґрунтовному ознайомленні аудиторії з певними фактами та відомостями, що стають основою доведення тверджень оратора у процесі реалізації комунікативного впливу (метод доцільно використовувати тоді, коли цільова установка передбачає ретельний аналіз вихідного матеріалу й коли аудиторія виявляє зацікавленість в отриманні конкретної інформації або бажає поглибити знання, тому, як правило, вимагає застосування вступу «прямий початок» та узагальнень у кінці промови).

Метод порівняння характеризується тим, що оратор співставляє певні точки зору на один і той самий предмет, внаслідок чого створюється контраст або здійснюється протиставлення цих точок зору (метод активно застосовується під час різноманітних інформаційних кампаній, особливо передвиборчих, з метою вигідної репрезентації власної позиції у порівнянні з позиціями супротивників або тоді, коли внаслідок порівняння можна достатньо швидко переконати аудиторію у своїй правоті та прийти до бажаного висновку; як правило, метод вимагає застосування полемічного вступу й спонування в кінці промови, а також використання контрастного способу розгортання тези і відповідного конструктивного прийому).

Метод потенціювання характеризується тим, що у процесі виголошення промови оратор, відповідно до своїх інтересів, переміщує акцент у розгляді певної проблеми, висуваючи на перший план свого виступу те, що вважає за потрібне в інтересах поставленого завдання, та применшує або замовчує очевидно невідгідне (метод дозволяє використовувати будь-яку форму вступної частини й узагальнень або спонування в кінці промови).

Метод взаємної підтримки найчастіше застосовується у дискусіях, коли виступи мовців присвячені розгляду однієї теми або вирішенню однієї проблеми, мають імпровізований характер і виявляється в тому, що кожний виступ немов підтримує попередній, додатково висвітлюючи проблемне питання й акцентуючи увагу слухачів на тих аспектах, які були ситуативно недостатньо висвітлені у попередніх промовах; означений метод вибудовується за принципом «вирішення конфліктів без програшу», що спрямований на інтереси та підтримку усіх сторін, коли виграють усі і немає переможених і переможців, коли основною цінністю стає конструктивна співпраця (метод дозволяє обрання будь-якої вступної та заключної частини з огляду на комунікативну ситуацію).

Метод протиріччя найчастіше використовується тоді, коли в оратора виникає потреба у виявленні неспівпадінь, суперечностей у міркуваннях опонента та загостренні уваги аудиторії на проблемних місцях з метою критичного оцінювання аргументації співбесідника (найчастіше метод вимагає використання вступу з ораторською настороженістю, а заключна частина повинна містити висновки).

Метод «так... але...» застосовується за умови імпліцитного й експліцитного конфлікту оратора з опонентом або аудиторією, коли слухачі ставляться до теми розмови, концепції виступу, аргументації або особи мовця з деяким упередженням; сутність методу полягає в тому, що, на перший погляд, мовець ніби погоджується із протилежним судженням, однак відразу наголошує на своїй точці зору (метод вимагає використання вступу «тонкий підхід» й узагальнення чи висновків у заключній частині).

Метод бумеранга характеризується тим, що у ході виступу оратор намагається застосувати аргументи свого супротивника проти нього ж самого (метод вимагає раптового вступу, концесії в основній частині й висновків у кінці промови).

Метод опитування використовується тоді, коли виникає нагальна потреба ставити певні питання аудиторії під час проведення таких заходів, як «круглий стіл», «лекція-діалог», «вечір питань і відповідей» тощо; застосовуючи цей метод, оратор повинен пам'ятати про те, що заздалегідь підготовлені відповіді утворюють контраст з імпровізаціями, а також він повинен бути готовим до можливості виникнення нестандартних або непередбачених ситуацій (вступна частина та кінцівка виступу вільні).

Метод ствердження висновків застосовується у випадку, коли оратор у якості доведень своєї концепції або позиції використовує точну, ретельно обрану аргументацію, яка поступово, крок за кроком, за допомогою часткових висновків дозволяє йому прийти до бажаного результату – обґрунтованого висновку (метод вимагає вступу «прямий початок» й узагальнення чи рекапітуляції у кінці промови).

Метод уривків характеризується тим, що у процесі комунікативного впливу оратор здійснює умовний розподіл виступу свого опонента у такий спосіб, щоб були цілком зрозумілими окремі його частини; означений метод дозволяє ораторові оцінювати частини промови опонента у якості експерта, демонструючи свою ерудицію й обізнаність у питанні, що розглядається, за допомогою фраз: «це відповідає дійсності», «ймовірно, що так і є», «це є сумнівним», «це є частково помилковим», «це є цілком помилковим», «можливо так, можливо інакше» тощо (метод вимагає будь-якої вступної частини та висновків у кінці промови).

Метод ігнорування застосовується у ситуації, при якій використана опонентом аргументація об'єктивно не може бути спростованою, запереченою, або коли оратор з певних причин не хоче чи не може на неї відповідно реагувати (метод вимагає від оратора гостроти розуму, почуття гумору та винахідливості, щоб ігнорування аргументації опонента не було розцінено як неповага чи некомпетентність, до того ж, слід пам'ятати й про те, що переважна більшість реципієнтів комунікативного впливу не сприймає іронії взагалі).

Знання методів аргументування та їхнє доцільне і прагматичне використання дозволить мовцеві під час реалізації комунікативного впливу почувати себе більш впевнено та професійно, а також сприятиме урізноманітнюванню форм надання інформації з огляду на конкретні фактори, які будуть виявлятися по мірі виголошення промови або риторичного спілкування. При цьому повторення одного й того ж самого методу аргументування протягом виголошення промови кілька разів може негативно сприйматися слухачами, оскільки буде створювати враження скутості та недостатньої підготовки оратора.

Як зазначають дослідники, заключна частина ораторської промови є найпатетичнішою та найемоційнішою, оскільки, закінчуючи виступ, оратор прагне посилити комунікативний ефект своєї промови, щоб змусити слухачів замислитися, переконати їх у чомусь або залишитися в їхній пам'яті. Вона може містити у своєму складі різні види фіналювання: узагальнення, спонукання, полеміку, рекапітуляції, клаузулу, власне висновки й іноді поєднує кілька означених різновидів одночасно. Саме на заключну частину покладаються наступні комунікативні завдання:

- підсумування сказаного, узагальнення та підведення висновків, фіналювання;
- підсилення інтересу до предмета мовлення або до самого оратора;
- спонукання аудиторії та реалізація безпосереднього комунікативного ефекту.

Більшість дослідників риторики та комунікаторів радить особливу увагу звертати на оформлення заключної частини: закінчувати промову афористично, тобто, окрім узагальнення основних ідей, власне висновків, спонукання тощо, варто для фіналювання використати цитату відомої особи, приклад із народної мудрості або афоризм, адже останнім словам оратора приділяється особлива увага слухачів. З огляду на це мовцеві слід заздалегідь подбати про влучну, дотепну, містку кінцівку й останні фрази своєї промови вивчати напам'ять, щоб, виголошуючи їх, для посилення ефекту підтримувати зоровий контакт з аудиторією. Якщо кінцівка буде цікавою, існує вірогідність того, що і промова, і мовець краще запам'ятаються слухачам [2; 7].

Найчастіше вирізняють такі різновиди або елементи організації заключної частини: рекапітуляції, полемізування, узагальнення, спонукання, клаузула.

Рекапітуляції виявляються у стислому, концентрованому повторенні попереднього змісту промови, зведенні разом різних думок, фактів, подробиць від найістотнішого до менш істотного. Наприклад: «Ваші Високоповажності, минулого місяця я обіцяв Раді Безпеки, що робота Організації щодо зміцнення верховенства права та правосуддя в перехідний період у постконфліктних суспільствах та тих, що знаходяться у стані конфлікту, стане одним із пріоритетів на термін моїх повноважень. Але разом із тим я наполегливо закликаю всіх вас

робити ще більше для сприяння верховенству права у себе в країні і за кордоном. Я прошу всіх вас, присутніх сьогодні тут, скористатися тими заходами, які ми прийняли для вас, щоб підписати договори про захист цивільного населення – договори, за якими ви самі вели переговори, – а потім, повернувшись додому, сумлінно і в повному обсязі здійснювати їх. І я благаю вас всебічно підтримати ті заходи, які я викладу вам у ході цієї сесії в цілях зміцнення безпеки персоналу Організації Об'єднаних Націй. Ці некомбатанти, які добровільно себе ставлять під загрозу, щоб допомогти своїм братам і сестрам, безсумнівно, заслуговують вашого захисту, а також вашої шани. Ваші Високоповажності, по всьому світу жертви насильства і несправедливості чекають – чекають, коли ми дотримаємо свого слова. Вони помічають, коли ми використовуємо слова, щоб прикрити бездіяльність. Вони помічають, коли закони, які повинні захищати їх, не застосовуються. Я вірю, що ми можемо відновити і поширити верховенство права по всьому світу. Однак, в остаточному підсумку це буде залежати від того, наскільки міцно право увійшло в нашу свідомість. Ця Організація була заснована на руїнах війни, яка принесла людству незмірні страждання. Сьогодні ми повинні знову звернутися до своєї колективної свідомості і запитати себе, а чи достатньо ми робимо. Ваші Високоповажності, кожне покоління покликане зіграти свою роль у віковій боротьбі за зміцнення верховенства права для всіх, – бо тільки воно може гарантувати всім свободу. Нехай же наше покоління не підведе!» (Кофі Аннан. Виступ перед Генеральною Асамблеєю ООН. 2004 рік).

Полемізування в заключній частині вказує на різницю в думках з опонентом або слухачами (може закінчуватися власне висновками, в яких мовець намагається підсумувати висловлене або залишати аудиторії можливість самостійно прийти до висновку). Наприклад: «Англійський політик Едмунд Бюрке сказав: "Усе, що треба для триумфу зла – щоб хороші люди нічого не робили". Коли я нервувалася, виголошуючи цю промову, і в моменти сумнівів я твердо казала собі: хто ж, як не я. І коли, як не тепер. Якщо у вас з'являються схожі сумніви – сподіваюсь, ці слова допоможуть. Тому що в дійсності, якщо ми нічого не робитимемо – знадобиться 75 років, щоб платня чоловіків та жінок за одну й ту ж роботу зрівнялася. 15,5 мільйони дівчат у наступні 16 років вийдуть заміж іще зовсім дітьми. І з теперішніми темпами не раніше 2086 року всі дівчата з африканських сіл зможуть отримати середню освіту. Якщо ви вірите в рівність – ви можете бути одним із тих мимовільних феміністів, про яких я говорила. І за це я аплодую вам. Дякую». (Емма Уотсон. Промова в ООН. 2014 рік).

Узагальнення, як правило, синтезують виклад та роздум, виявляються у двох різновидах – рекапітуляції і власне висновках щодо виголошеного в основній частині промови. Наприклад: «Дорогі брати і сестри, ми хочемо школи й освіти, щоб у кожної дитини було яскраве майбутнє. Ми будемо продовжувати свою подорож до нашого кінцевого пункту – миру й освіти для кожного. Ніхто не може зупинити нас. Ми будемо говорити в ім'я прав і принесемо зміни своїми голосами. Ми повинні вірити в силу і могутність наших слів. Наші слова можуть змінити світ. Тому що ми всі об'єдналися разом заради освіти. І якщо ми хочемо досягти нашої мети, дозволюмо собі стати сильнішими, озброївшись знаннями, і захищатися єдністю і спільністю. Дорогі брати і сестри, ми не повинні забувати, що мільйони людей страждають від бідності, несправедливості і невігластва. Ми не повинні забувати, що мільйони дітей знаходяться поза системою шкільної освіти. Ми не повинні забувати, що наші сестри і брати очікують яскравого, мирного майбутнього. Продовжуймо глобальну боротьбу з неграмотністю, злиднями й тероризмом і візьмімо наші книги і ручки. Вони – наша наймогутніша зброя. Одна дитина, один учитель, одна ручка й одна книга можуть змінити світ. Освіта – єдине рішення. Освіта – на першому місці» (Малала Юсуфзай. Промова в ООН. 2013 рік).

Спонування у заключній частині містять заклик до вирішення певної проблеми на основі застосованої аргументації, органічно поєднується з будь-якими елементами побудови заключної частини ораторської промови. Наприклад: «Я піднімаю келих за всіх вас, котрі так багато зробили для досягнення того, що можна назвати маленьким чудом. І нехай наші свята відповідають настрою, заданому під час виборів, – нехай вони пройдуть в атмосфері миру,

поваги один до одного і відповідності правилам ладу, який демонструє, що ми – народ, готовий узяти на себе відповідальність за керування своєю державою. Обіцяю, що зроблю все, що в моїх силах, щоб бути гідним довіри, яку ви виявили мені і моїй організації, Африканському національному конгресу. Будуймо майбутнє разом – і підніmemo келихи за краще життя для всіх жителів Південної Африки». (Нельсон Мандела. Промова з нагоди перемоги на виборах. 1994 рік).

Клаузула – ефективна кінцівка промови, що несе особливе смислове навантаження і найчастіше набуває афористичного характеру. Наприклад: «Тому, оскільки я закінчую, дозвольте мені попросити вас підняти ваші очі за межі небезпек сьогоднішнього дня до надій дня завтрашнього, за межі свободи тільки міста Берліна чи вашої країни Німеччини до свободи скрізь, за межі цієї стіни до дня, коли настане справедливий мир, за межі ваші і наші – до всього людства. Воля неподільна, і коли одна людина в рабстві – усі невільні. Коли всі будуть вільні, ми зможемо побачити той день, коли це місто об'єднається. І це місто, і ця країна, і великий континент Європа об'єднаються на мирній і сповненій надій Землі. Коли цей день настане, – а це так і буде – народ Західного Берліна матиме підстави для гордоців: ви були на передньому краї майже два десятиліття. Усі вільні люди, хоч би де вони жили – зараз громадяни Берліна, і тому, як вільна людина, я пишаюся словами: "Ich bin ein Berliner"» (Джон Кеннеді. Промова «Я – берлінець». 1963 рік).

Основна частина ораторської промови будь-якого виду красномовства завжди репрезентує монологічну та діалогічну форми мовлення.

Монолог (від грецького *monos* – один та *logos* – слово, мова) – це мовлення від першої особи, яке звернене до самого себе або до інших учасників комунікативного процесу, та, на відміну від діалогу, не потребує безпосередньої вербальної реакції іншої особи або групи осіб, оскільки основним завданням монологу є репрезентація думки, позиції, а не її обговорення. Яскравим виявом монологічного мовлення є ораторська промова. Серед ознак монологу можна виокремити такі: значну протяжність, специфічну архітектонічну побудову та смислово завершеність. У процесі організації усного монологу значна увага приділяється паралінгвістичним засобам впливу, як-от: жестам, різноманітним рухам тіла, міміці, адже переважно у монологах розмовного характеру численні смислові зв'язки не вербалізуються. Це пояснюється тим, що активне сприйняття мовлення передбачає самостійне знаходження та декодування адресатом таких зв'язків.

Одним із різновидів монологу є внутрішній монолог. Він часто-густо використовується судовими ораторами, аби спонукати слухача уявити, яким є внутрішній світ підсудного, які емоції він відчуває, відтворити його психологічну сутність та мисленеву діяльність. Відповідно засоби конструювання, котрі переважно оформлюють роздуми підсудного, найчастіше характеризується уривчастістю. Залежно від мети або цільової установки оратор у процесі організації внутрішнього монологу використовує питання, котрі роз'яснюються ним або залишаються без відповіді. Наприклад, у внутрішньому монолозі із судової промови відомого адвоката XIX століття А. Коні відтворюються питання, за допомогою яких здійснюється спроба пояснити логіку поведінки підсудного: «Очевидно, думка, на яку вказує Агрофена, протягом тижня пробігла великий шлях і вже втілилась у певну й ясну форму – "тобі б у Жданівку". Чому ж саме у Жданівку? Подивіться на обставини Єгора та його ставлення до дружини. Потрібно її позбутися. Як, що для цього зробити? Вбити... Але як вбити? Зарізати її? Буде кров... сліди боротьби... Отруїти? Але як здобути отруту, як приховати сліди злочину тощо? Найкращий та, скоріш, єдиний засіб – втопити». Отже, означений фрагмент внутрішнього монологу покликаний по можливості точно реконструювати роздуми злочинця, відтворюючи у такий спосіб психологію, алгоритм і загальну картину злочину. Розпочинає внутрішній монолог ситуація припущення, за допомогою якої судовий оратор вказує на те, що він начебто намагається перевтілитися у суб'єкта своєї промови або поставити себе на його місце, та розповідає про події, котрі передували злочину, так, ніби він спостерігав їх або безпосередньо брав у них участь. При

цьому хід думок злочинця репрезентується за допомогою метафори, ланцюга питальних речень, що поєднуються сурядним протиставним сполучником *але* та підсумкового резюме.

Мовні типи монологу – оповідь, опис, роздум – тісно пов'язані з його основними функціями (розповідь про подію, сповідь, роздум на тему, що хвилює оратора тощо). Однак, слід зауважити, що будь-який монологічний текст більшою або меншою мірою є діалогізованим. З огляду на тісний зв'язок монологу та діалогу, деякі дослідники приходять до висновку, що в межах текстової єдності їхнє розмежування є нечітким.

Діалог (від грецького *dialogos* – розмова, бесіда) – це форма мовлення, в основі якої лежить послідовна зміна висловлювань (реплік). Як зазначають дослідники мовленнєвих процесів, діалог найбільш ефективно актуалізує комунікативну функцію мови, оскільки є динамічною формою, а ступінь самостійності висловлювання виступає головною ознакою розмежування діалогічної репліки та монологу. Репліки діалогу, як правило, є лаконічними, вираженими неповними реченнями, адже в кожній з наступних реплік з метою економії мовних засобів й уникнення повторів піддається скороченню все, що висловлювалося в попередній репліці або відомо з контексту, тобто комунікативної ситуації. Отже, з огляду на вищевказане, сутність реплік діалогу розкривається повною мірою лише у зв'язку з конкретною комунікативною ситуацією.

Діалог як форма мовлення у діяльності оратора, як правило, трансформується в діалогічність мислення (див. рис. 5.3), що з метою встановлення контакту зі слухачами та його підтримки у процесі риторичного спілкування репрезентується в ораторській промові.



Рис. 5.3. Основні прояви діалогічності

Діалогічність мислення найчастіше виявляє себе у формі самоконтролю, оскільки означена форма втілюється під час автокомунікації, тобто корегуванні власних думок, у питально-відповідальних комплексах, у формі оцінки позицій попередників, спонуканні до дії тощо. Відповідно, у газетно-публіцистичному стилі, який за своїми характеристиками є подібним до стилю ораторської промови, вирізняють такі групи засобів, котрі допомагають формувати основні цикли діалогічності, що мають значення оцінювання чужого висловлювання, питально-відповідальні або спонукання до дії.

Оцінка чужої висловлювання чи позиції, особливо з негативною конотацією, виявляється афективно, критично, іронічно, саркастично, іноді гротесково, оскільки в такій комунікативній ситуації оратори прагнуть, піддати сумніву аргументацію своїх опонентів, викрити їх або послабити їхні позиції.

Питально-відповідальні комплекси, як вже зазначалося вище, передусім сприяють контактності усного комунікативного впливу та надають мовленню динамічного характеру. Оскільки внутрішній діалог мовця безпосередньо звернений до слухача, то за допомогою питально-відповідальних комплексів передаються не лише логіка міркування, а й пошук рішення, що залежить від ситуації, послідовність припущень, котрі виникають у процесі мисленнєво-мовленнєвої діяльності, можливості помилок в оцінках, висновках тощо.

Активізація мисленнєвої дії відбувається емоційно, навіть категорично за допомогою неодноразового повтору спонукання, котре також може слугувати застереженням від помилкових дій.

Отже, застосування монологічної й особливо діалогічної форми сприяють органічній побудові основної частини ораторської промови, забезпечуючи конструктивне, доцільне, а також прагматичне риторичне спілкування з аудиторією та опонентами.

Практичне завдання

Підготуйте промову із використанням вступної частини «тонкий підхід», трьох методів аргументування й циклу діалогічності в основній частині та полемічної заключної частини (обсяг промови – два аркуша формату А 4, набрані 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5).

Питання для самоконтролю

1. Розкажіть про структуру ораторської промови.
2. Окресліть основні комунікативні завдання вступної частини ораторської промови та охарактеризуйте її основні різновиди. Відповідь проілюструйте прикладами.
3. Розкажіть про основну частину ораторської промови та функціонально-сміслові типи мовлення, які використовуються у процесі її структурування.
4. Розкажіть про конструктивні прийоми. Відповідь проілюструйте прикладами.
5. Визначте основні завдання та різновиди заключної частини промови.
6. Охарактеризуйте монологічну форму ораторської промови та розкажіть про внутрішній монолог.
7. Охарактеризуйте діалогічну форму ораторської промови.
8. Визначте основні цикли та прояви діалогічності, які виявляються у комунікативних текстових єдностях.

Тестові завдання з обранням однієї правильної відповіді

Варіант 1. Як називають структурну впорядкованість текстової єдності, розташування та співвідношення окремих її компонентів?

- А) композиція. Б) архітектоніка. В) побудова. Г) структура. Д) сюжет.

Варіант 2. Оберіть давньогрецького ритора-логографа V ст. до н.е., який здійснив розподіл судової ораторської промови на складові та запропонував структурну впорядкованість судової промови, котра заклала фундамент судової риторики.

- А) Коракс. Б) Демосфен. В) Гай Семпроній Гракх. Г) Ліциній Марк Кальв. Д) Квінт Септимій Флоренс Тертуліан.

Варіант 3. Назвіть давньогрецького ритора-логографа V ст. до н.е., учня Коракса, який у посібнику з риторики пропонував рекомендації щодо структури ораторської промови.

- А) Арістотель. Б) Ісократ. В) Тісій. Г) Марк Антоній Оратор. Д) Луцій Анней Сенека Старший.

Варіант 4. Вкажіть давньогрецьких ораторів, які розробляли структуру судових промов.

- А) Перікл, Лікурґ. Б) Теофраст, Ератосфен. В) Марк Тулій Ціцерон, Марк Фабій Квінтіліан. Г) Луцій Ліциній Красс, Ліциній Марк Кальв. Д) Антифонт, Лісій.

Варіант 5. Назвіть давньогрецького теоретика риторики, який досліджував проблему розподілу промов на частини та розташовування в них матеріалу.

А) Ісократ. Б) Сократ. В) Демосфен. Г) Марк Фабій Квінтіліан. Д) Афанасій Александрійський.

Варіант 6. Оберіть давньогрецьких теоретиків риторики, які вивчали розподіл промов на частини та розташовування в них матеріалу.

А) Лікург, Перікл. Б) Демосфен, Есхін. В) Платон, Арістотель. Г) Марк Антоній Оратор, Марк Порцій Катон Старший. Д) Луцій Анней Сенека Старший, Ліциній Марк Кальв.

Варіант 7. Назвіть частину промови, на яку покладається завдання установити комунікативний контакт зі слухачами та сконцентрувати увагу слухачів на виступі.

А) фраза переходу. Б) вступ. В) попереднє резюме. Г) основна частина. Д) рекапітуляції.

Варіант 8. Оберіть частину ораторської промови, яка покликана попередньо ознайомлювати аудиторію з метою виступу й основними тезами, котрі в основній частині будуть доводитися або спростовуватися мовцем.

А) узагальнення. Б) рекапітуляції. В) фраза переходу. Г) вступ. Д) попереднє резюме.

Варіант 9. Яка частина промови базується на концепції та реалізується у розповіді, роздумі, описі, безпосередньо і всебічно розглядаючи тему?

А) основна частина. Б) фраза переходу. В) вступ. Г) попереднє резюме. Д) рекапітуляції.

Варіант 10. Назвіть різновид вступної частини промови, який має на меті викликати інтерес до повідомлення.

А) вступні зауваження. Б) раптовий вступ. В) вступ з ораторською настороженістю. Г) вступ «прямий початок». Д) полемічний вступ.

Варіант 11. Вкажіть різновид вступної частини промови, який використовується тоді, коли мовець безпосередньо готує аудиторію до сприймання основної частини промови та вимагає від неї уваги й позитивного ставлення.

А) полемічний вступ. Б) раптовий вступ. В) вступ «тонкий підхід». Г) вступ «прямий початок». Д) вступні зауваження.

Варіант 12. Оберіть різновид вступної частини промови, який застосовується тоді, коли мовець намагається заінтригувати слухачів або заволодіти їхньою увагою за допомогою певних опосередкованих прийомів – використанням жартів, натяків, анекдотів, афоризмів, розповідей про цікаві випадки тощо

А) вступні зауваження. Б) раптовий вступ. В) вступ «тонкий підхід». Г) вступ «прямий початок». Д) вступ з ораторською настороженістю.

Варіант 13. Назвіть різновид вступної частини промови, який застосовується оратором при спростуванні певної інформації.

А) вступні зауваження. Б) раптовий вступ. В) вступ «тонкий підхід». Г) вступ «прямий початок». Д) полемічний вступ.

Варіант 14. Який різновид вступної частини промови застосовується за умови імпліцитного або експліцитного конфлікту оратора з аудиторією?

А) вступ з ораторською настороженістю. Б) раптовий вступ. В) вступ «тонкий підхід». Г) вступ «прямий початок». Д) звичайний вступ.

Варіант 15. Оберіть різновид вступної частини промови, який використовується тоді, коли аудиторія вже зацікавлена інформацією або ознайомлена із нею, і тоді мовець відразу розпочинає виступ конкретним матеріалом.

А) вступ «тонкий підхід». Б) раптовий вступ. В) вступні зауваження. Г) вступ «прямий початок». Д) полемічний вступ.

Варіант 16. Назвіть функціонально-смісловий тип мовлення, сутність якого полягає у відтворенні та констатації фактів співіснування певних предметів і їхніх ознак у той самий час.

А) узагальнення. Б) роздум. В) опис. Г) розповідь. Д) рекапітуляції.

Варіант 17. Вкажіть функціонально-смісловий тип мовлення, який призначається для зображення послідовного ряду подій або переходу предмета оповіді з одного стану в інший.

А) опис. Б) роздум. В) рекапітуляції. Г) розповідь. Д) узагальнення.

Варіант 18. Оберіть функціонально-смісловий тип мовлення, який надає мовленню аргументованого характеру та дозволяє прийти логічним шляхом до нового судження або аргументувати висловлене раніше.

А) розповідь. Б) роздум. В) опис. Г) узагальнення. Д) рекапітуляції.

Варіант 19. Вкажіть функціонально-смісловий тип мовлення, котрий відповідає на узагальнене питання «який»?

А) узагальнення. Б) роздум. В) опис. Г) рекапітуляції. Д) розповідь.

Варіант 20. Який функціонально-смісловий тип мовлення відповідає на узагальнене питання «що робить»?

А) роздум. Б) узагальнення. В) опис. Г) розповідь. Д) рекапітуляції.

Варіант 21. Назвіть функціонально-смісловий тип мовлення, який відповідає на узагальнене питання «чому»?

А) узагальнення. Б) роздум. В) рекапітуляції. Г) розповідь. Д) опис.

Варіант 22. Який конструктивний прийом репрезентує констатацію відносно самостійних смислових одиниць у формі їхнього переліку?

А) простий перелік. Б) концесія. В) розподіл. Г) логічне слідування. Д) контраст.

Варіант 23. Назвіть конструктивний прийом, який репрезентує перелік, що ускладнюється логікою слідування одного за одним певних ознак, якостей, фактів тощо.

А) прийом дилеми. Б) концесія. В) кільцювання або обрамлення. Г) логічне слідування. Д) паралелізм.

Варіант 24. Оберіть конструктивний прийом, який межує із простим переліком і логічним слідуванням та утворюється за допомогою переліку коротких, однотипових синтаксичних конструкцій із застосуванням лексичних повторів.

А) динамічний перелік. Б) концесія. В) кільцювання або обрамлення. Г) прийом дилеми. Д) контраст.

Варіант 25. Вкажіть конструктивний прийом, котрий утворює перелік різних ознак, якостей, особливостей певного поняття, що пояснюється у заданій послідовності.

А) паралелізм. Б) послідовне додавання. В) контраст. Г) питально-відповідальний комплекс. Д) логічне слідування.

Варіант 26. Назвіть конструктивний прийом, який представляє нагромадження начебто безсистемного переліку фактів, оцінок, властивостей предмету.

А) простий перелік. Б) послідовне додавання. В) прийом акумуляції. Г) логічне слідування. Д) контраст.

Варіант 27. Який конструктивний прийом репрезентує однотиповість конструкцій початку і кінця логічної єдності?

А) послідовне додавання. Б) концесія. В) кільцювання або обрамлення. Г) прийом дилеми. Д) динамічний перелік.

Варіант 28. Назвіть конструктивний прийом, який утворює повтор ключових речень або смислових конструкцій, які розпочинаються або закінчуються однаково.

А) логічне слідування. Б) послідовне додавання. В) контраст. Г) простий перелік. Д) паралелізм.

Варіант 29. Назвіть конструктивний прийом, який формує логічне розмежування понять.

А) простий перелік. Б) концесія. В) кільцювання або обрамлення. Г) розподіл. Д) динамічний перелік.

Варіант 30. Який конструктивний прийом представляє послідовне протиставлення окремих ознак, явищ, фактів, подій?

А) питально-відповідальний комплекс. Б) послідовне додавання. В) контраст. Г) прийом дилеми. Д) логічне слідування.

Варіант 31. Назвіть конструктивний прийом, який утворює використання аргументу в якості контраргументу.

А) простий перелік. Б) концесія. В) кільцювання або обрамлення. Г) розподіл. Д) прийом акумуляції.

Варіант 32. Оберіть конструктивний прийом, який формується альтернативним протиставленням за принципом «або, або».

А) простий перелік. Б) послідовне додавання. В) прийом дилеми. Г) логічне слідування. Д) контраст.

Варіант 33. Який конструктивний прийом представлено прикладом: «Холодний ранок. Похмуро стоять тролейбуси і трамваї. Немає струму. Темно»?

А) контраст. Б) простий перелік. В) кільцювання або обрамлення. Г) розподіл. Д) прийом акумуляції.

Варіант 34. Назвіть конструктивний прийом: «Якщо людина багато працює над собою, вона завжди досягає своєї мети. Але досягнута мета зазвичай стає початком нового етапу праці, адже життя – це постійна робота над собою».

А) розподіл. Б) послідовне додавання. В) прийом дилеми. Г) логічне слідування. Д) концесія.

Варіант 35. Оберіть конструктивний прийом: «Чим більше абітурієнтів, тим складнішим є конкурс. Складний конкурс додає ціни знанням. За таких умов складно вступити до «вишу» тим, хто в школі навчався недостатньо старанно. Тому ЗНО – це шанс вступити самостійно для тих, хто ретельно готувався».

А) прийом дилеми. Б) динамічний перелік. В) прийом акумуляції. Г) розподіл. Д) паралелізм.

Варіант 36. Визначте конструктивний прийом: «Внесений на заздалегідь встановлений термін – не менше шести місяців – грошовий внесок вважається терміновим. Цей термін не є остаточним, внесок залишається терміновим і після закінчення шести місяців. Терміновий внесок можна отримати лише повністю».

А) послідовне додавання. Б) простий перелік. В) питально-відповідальний комплекс. Г) розподіл. Д) контраст.

Варіант 37. Оберіть конструктивний прийом: «Він став нервово перебирати гудзики на куртці. Тон знайомого його неприємно здивував. Це був не той тон, до якого він звик. Але тому, хто йде відпочивати, важко протистояти тому, хто буде виконувати важку роботу».

А) концесія. Б) кільцювання або обрамлення. В) прийом акумуляції. Г) розподіл. Д) простий перелік.

Варіант 38. Назвіть конструктивний прийом: «Той, хто передбачає, – спирається на факти, на точне знання і шукає істину, гірка вона чи радісна. Той, хто ворожить, – боїться фактів, приховуючи своє невігластво посиланнями на свідoctва карт, ліній руки та зірок».

А) паралелізм. Б) контраст. В) логічне слідування. Г) концесія. Д) прийом дилеми.

Варіант 39. Визначте, який конструктивний прийом застосовано у прикладі: «Чому вимагається різноманітність і несподіваність у мовних зворотах? Тому що одноманітні звороти притупляють увагу, і тоді мова втрачає свій вплив».

А) розподіл. Б) питально-відповідальний комплекс. В) динамічний перелік. Г) розподіл. Д) простий перелік.

Варіант 40. Назвіть конструктивний прийом: «Сьогодні краще, ніж учора, а завтра – краще, ніж сьогодні».

А) контраст. Б) простий перелік. В) кільцювання або обрамлення. Г) розподіл. Д) прийом дилеми.

Варіант 41. Оберіть конструктивний прийом: «Наше громадянське суспільство сьогодні дуже неоднорідне. Одна його частина вірить тим, хто при владі. Друга частина захищає інтереси пільгових категорій населення. Третя частина дбає лише про власні інтереси».

А) послідовне додавання. Б) простий перелік. В) питально-відповідальний комплекс. Г) розподіл. Д) контраст.

Варіант 42. Який конструктивний прийом представлено прикладом: «А люди йдуть... Вороги і друзі, близькі та сторонні – і все кричить у мої вуха криком свого життя або своєї смерті...».

А) концесія. Б) прийом дилеми В) логічне слідування. Г) контраст. Д) прийом акумуляції.

Варіант 43. Назвіть конструктивний прийом: «Нам кажуть, що бруківкою місто закладено мером без згоди депутатів, і це неправильно. Так, справді, депутати за це не голосували. От якби вони проголосували за бруківку, – то це б відразу розпіарили як потрібну, важливу і необхідну справу на користь громади!»

А) простий перелік. Б) прийом дилеми. В) концесія. Г) контраст. Д) розподіл.

Варіант 44. Вкажіть конструктивний прийом: «Так, завгосп доброзичлива, щира, чуйна людина. Вона не здатна образити колегу. Але ж не виконує своїх посадових обов'язків. І ця професійна некомпетентність перекреслює усі її людські якості».

А) прийом напруги. Б) паралелізм. В) контраст. Г) логічне слідування. Д) послідовне додавання.

Варіант 45. Який конструктивний прийом продемонстровано прикладом: «Або виконуйте свої посадові обов'язки, або шукайте іншу роботу»!

А) прийом дилеми. Б) розподіл. В) послідовне додавання. Г) концесія. Д) прийом напруги.

Варіант 46. Оберіть частину ораторської промови, яка підсумовує сказане та підсилює інтерес до предмета мовлення.

А) вступна частина. Б) основна частина. В) фраза переходу. Г) підсумкове резюме. Д) заключна частина.

Варіант 47. Назвіть різновид заключної частини, який вказує на різницю в думках з опонентом і аудиторією.

А) полемічна. Б) спонукання. В) узагальнення. Г) висновок. Д) рекапітуляції.

Варіант 48. Оберіть різновид заключної частини, який синтезує виклад і роздум та найчастіше виявляє у двох різновидах – рекапітуляції та власне висновках.

А) узагальнення. Б) спонукання. В) рекапітуляції. Г) полемічна. Д) висновок.

Варіант 49. Вкажіть різновид заключної частини, який містить заклик до вирішення певної проблеми на основі застосованої аргументації та органічно поєднується з рекапітуляцією й висновками.

А) полемічна. Б) спонукання. В) узагальнення. Г) висновок. Д) рекапітуляції.

Варіант 50. Вкажіть різновид заключної частини, який виявляється у вигляді ефектної кінцівки промови, що покликана нести особливе смислове навантаження.

А) висновок. Б) спонукання. В) узагальнення. Г) клаузула. Д) рекапітуляції.

Варіант 51. Із наведених засобів організації комунікативного впливу оберіть метод аргументування.

А) взаємної підтримки. Б) рекапітуляції. В) простий перелік. Г) «тонкий підхід». Д) паралелізм.

Варіант 52. Вкажіть метод аргументування, сутність якого полягає у ґрунтовному ознайомленні аудиторії з певними фактами та відомостями, що стають основою доведення тверджень оратора.

А) фундаментальний метод. Б) метод порівняння. В) метод ігнорування. Г) метод протиріччя. Д) метод опитування.

Варіант 53. Назвіть метод аргументування, який характеризується тим, що оратор співставляє певні точки зору на один і той самий предмет, внаслідок чого створюється контраст або здійснюється протиставлення цих точок зору.

А) метод бумеранга. Б) метод взаємної підтримки. В) метод потенціювання. Г) метод «так..., але». Д) метод порівняння.

Варіант 54. Оберіть метод аргументування, який характеризується тим, що оратор, відповідно до своїх інтересів, переміщує акцент у розгляді певної проблеми, висуваючи на перший план свого виступу те, що вважає за потрібне в інтересах поставленого завдання, та применшує або замовчує очевидно не вигідне.

А) метод уривків. Б) фундаментальний метод. В) метод потенціювання. Г) метод опитування. Д) метод ігнорування.

Варіант 55. Який метод аргументування використовується під час дискусії, коли кожний виступ немов підтримує попередній, додатково висвітлюючи проблемне питання й акцентуючи увагу слухачів на аспектах, котрі були недостатньо висвітлені у попередніх промовах?

А) метод бумеранга. Б) метод взаємної підтримки. В) метод потенціювання. Г) метод «так..., але». Д) метод порівняння.

Варіант 56. Вкажіть метод аргументування, який доцільно використовувати тоді, коли цільова установка передбачає ретельний аналіз вихідного матеріалу, а слухачі виявляють зацікавленість в отриманні конкретної інформації або бажають поглибити знання.

А) метод порівняння. Б) фундаментальний метод. В) метод потенціювання. Г) метод опитування. Д) метод ствердження висновків.

Варіант 57. Оберіть метод аргументування, який вимагає використання контрастного способу розгортання тези.

А) метод взаємної підтримки. Б) метод порівняння. В) метод ігнорування. Г) метод уривків. Д) метод опитування.

Варіант 58. Який метод аргументування функціонує за принципом «вирішення конфліктів без програшу», коли виграють усі і немає переможених і переможців, а головною цінністю є конструктивна співпраця?

А) метод ігнорування. Б) метод взаємної підтримки. В) метод порівняння. Г) фундаментальний метод. Д) метод потенціювання.

Варіант 59. Назвіть метод аргументування, який використовується тоді, коли виникає потреба у виявленні суперечностей у міркуваннях опонента та загостренні уваги слухачів на проблемних місцях для критичного оцінювання аргументації співбесідника.

А) фундаментальний метод. Б) метод уривків. В) метод «так..., але». Г) метод протиріччя. Д) метод взаємної підтримки.

Варіант 60. Сутність якого методу аргументування полягає в тому, що, на перший погляд, мовець ніби погоджується із протилежним судженням, однак відразу наголошує на своїй точці зору?

А) метод опитування. Б) метод взаємної підтримки. В) метод потенціювання. Г) метод «так..., але». Д) фундаментальний метод.

Варіант 61. Вкажіть метод аргументування, який характеризується тим, що у ході виступу оратор намагається застосувати аргументи свого супротивника проти нього ж самого.

А) метод бумеранга. Б) метод ствердження висновків. В) метод взаємної підтримки. Д) метод ігнорування.

Варіант 62. Оберіть метод аргументування, який використовується оратором у разі потреби ставити певні питання аудиторії.

А) метод взаємної підтримки. Б) метод опитування. В) метод ігнорування. Г) метод уривків. Д) метод порівняння.

Варіант 63. Назвіть метод аргументування, який застосовується у випадку, коли мовець у якості доведень своєї позиції використовує ретельно обрану аргументацію, котра поступово, за допомогою часткових висновків дозволяє прийти до обґрунтованого висновку.

А) фундаментальний метод. Б) метод ствердження висновків. В) метод опитування. Д) метод порівняння.

Варіант 64. Який метод аргументування характеризується тим, що оратор здійснює умовний розподіл виступу свого опонента у такий спосіб, щоб були цілком зрозумілими окремі його частини?

А) метод уривків. Б) метод «так..., але». В) метод взаємної підтримки. Г) метод порівняння. Д) метод потенціювання.

Варіант 65. Назвіть метод аргументування, який дозволяє ораторові оцінювати частини промови опонента у якості експерта, демонструючи свою ерудицію й обізнаність, за допомогою фраз: «це відповідає дійсності», «ймовірно, що так і є», «це є сумнівним», «це є частково помилковим», «можливо так, можливо інакше» тощо.

А) метод «так..., але». Б) фундаментальний метод. В) метод взаємної підтримки. Г) метод опитування. Д) метод уривків.

Варіант 66. Вкажіть метод аргументування, який застосовується у ситуації, при котрій використана опонентом аргументація не може бути спростованою, або коли оратор з певних причин не хоче чи не може на неї відповідно реагувати.

А) метод опитування. Б) метод взаємної підтримки. В) метод потенціювання. Г) метод ігнорування. Д) метод уривків.

Варіант 67. Оберіть метод аргументування, який вимагає застосування вступу «прямий початок» та узагальнень у кінці комунікативного впливу.

А) кільцювання. Б) розподіл. В) спіральний. Г) анафора. Д) фундаментальний.

Варіант 68. Який метод аргументування зумовлює використання полемічного вступу та спонукання в кінці промови?

А) дилема. Б) епіфора. В) ступеневий. Г) порівняння. Д) простий перелік.

Варіант 69. Вкажіть метод аргументування, який вимагає застосування будь-якої форми вступу і заклику в кінці промови.

А) обрамлення. Б) потенціювання. В) контрастний. Г) анафора. Д) логічне слідування.

Варіант 70. Оберіть метод аргументування, який дозволяє довільну організацію обрамлення основної частини виступу.

А) взаємної підтримки. Б) пунктирний. В) метафора. Г) «тонкий підхід». Д) рекапітуляції.

Варіант 71. Назвіть метод аргументування, який вимагає застосування вступу з ораторською настороженістю та кінцівки, що містить висновки.

А) асоціативний. Б) розподіл. В) протиріччя. Г) полемічний. Д) клаузула.

Варіант 72. Оберіть метод аргументування, який дозволяє довільну організацію обрамлення основної частини виступу.

А) взаємної підтримки. Б) пунктирний. В) метафора. Г) «тонкий підхід». Д) рекапітуляції.

Варіант 73. Назвіть метод аргументування, який зумовлює використання звичайного вступу й узагальнення в кінці промови.

А) простий перелік. Б) «так..., але». В) ступеневий. Г) «прямий початок». Д) спонукання.

Варіант 74. Вкажіть метод аргументування, який вимагає від оратора раптового вступу й висновків у кінці комунікативного впливу.

А) логічне слідування. Б) паралелізм. В) епітет. Г) бумеранг. Д) динамічний перелік.

Варіант 75. Оберіть приклад, який не є проявом діалогічності.

А) мовлення, яке не розраховане на безпосередню вербальну реакцію іншої особи. Б) «розмова» зі своїм другим «Я», діалог-самоаналіз. В) питально-відповідальний комплекс. Г) співставлення різних точок зору із паралельним оцінюванням. Д) «розмова» з іншою особою, співрозмовником, ідейним супротивником.

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : навч. посібник. Львів : Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурсія в історію вчень і понять : навч. посібник. Київ : Кондор, 2003. 264 с.
3. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. Риторика : підручник. Львів : Львівська політехніка, 2017. 496 с.
4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : навч. посібник. Київ : Вища школа, 2006. 311 с.
5. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник. Видання друге, перероблене і доповнене. Київ : Ін Юре, 2000. 568 с.

Рекомендована література для поглибленого вивчення розділу

1. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво : підручник. Київ : Алерта, 2021. 250 с.
2. Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики : словник. Львів : 2016. 140 с.
3. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 592 с.

Розділ 6. Алгоритм підготовки промови

Задум і концепція ораторської промови. Алгоритм побудови концепції промови. Тема та основні вимоги до теми виступу. Теза та особливості її формулювання. Особливості вивчення слухацької аудиторії. Віково-рольові очікування. Громадська думка та особливості її функціонування. Стратегія комунікативного впливу та основні засоби її реалізації. Процеси аргументації та активізації уваги. Логічні прийоми аргументації, психологічні й етичні прийоми переконання у комунікативному впливі. Описова, відносна, оцінювальна аргументація. Основні способи розгортання тези.

У свій час ще античні теоретики риторики, вчителі красномовства та оратори, визначаючи найважливіші передумови успішності комунікативного впливу, стверджували, що найістотнішою із них є мовлення, котре розгортається на основі повного знання матеріалу,

його глибокого засвоєння та вміння ним відповідно оперувати з огляду на специфіку зворотного зв'язку з аудиторією та цільову установку мовця. Водночас відсутність практики виголошення промов та здійснення виступів перед аудиторією, значний масив інформації, який ускладнює промовцеві вибір конкретного матеріалу тощо, можуть призвести до розгубленості та, як наслідок, неконструктивних дій, що, в свою чергу, спричинить недоцільне та нераціональне використання мовцем часу на підготовку усного комунікативного впливу. Процесові підготовки, структурування та виголошення ораторського виступу передусе попередній етап – обрання й осмислення матеріалу, який пізніше знаходить безпосереднє втілення у відповідній формі, котру можуть зумовлювати різноманітні фактори об'єктивного чи суб'єктивного характеру, наприклад, міра складності матеріалу, умови реалізації усного комунікативного впливу, конкретна комунікативна ситуація тощо. Вихідною точкою у процесі опрацювання матеріалу для оратора найчастіше можуть стати конкретні факти й явища дійсності, попередні виступи, певна актуальна інформація або тематика, якою зацікавлена конкретна аудиторія. Залежно від виду красномовства, цільової установки, завдання, запитів аудиторії, особливостей діяльності оратора та обраної ним позиції творчий процес може проходити різні стадії. Так, наприклад, ґрунтовна підготовка матеріалу з метою фундаментального ознайомлення аудиторії із ним вимагає від мовця наукового осмислення, яке передбачає формування майбутнього виступу у стадіях виникнення задуму, накопичення й опрацювання матеріалу, знаходження власного бачення проблеми, перевірки правдивості одержаних результатів тощо. У практичній діяльності оратора етап виникнення задуму супроводжується розглядом та вивченням різноманітних матеріалів, документів, структуруванням фабули виступу, розташуванням смислових компонентів, обранням, відповідних меседжів, ключових слів, образів тощо. Остаточне опрацювання оратором текстової єдності усного комунікативного впливу передбачає його обов'язкове удосконалення: доопрацювання, переробку, розширення або зменшення окремих складових з подальшим остаточним редагуванням. Знання та виокремлення конкретних стадій творчого процесу дозволяє мовцеві чітко зорієнтуватись у послідовності праці, прагматично організувати свою роботу над створенням концепції виступу, передбачити результати або наслідки власної комунікативної діяльності, її вплив на аудиторію. Винайденню задуму можуть сприяти різноманітні чинники: тематика, джерела інформації, актуальні події, замовлення виступу, попередні виступи, безпосередні враження мовця, бажання аудиторії ознайомитися з певною інформацією або проблематикою тощо. Проте подекуди винайдення задуму може набувати й суто індивідуального характеру, оскільки теоретичний і практичний досвід комунікатора, міра обізнаності з темою, фонові знання сприятимуть актуалізації відповідних стадій у кожному конкретному випадку по-різному. Безпосередня практика підготовки виступів свідчить про те, що більш поширеним є синтезований варіант, при котрому на формування задуму, окрім факторів об'єктивного характеру, впливають індивідуальні рішення оратора. При цьому варто пам'ятати, що незалежно від того, який спосіб формування задуму обирається оратором, він обов'язково повинен мати особисте зацікавлення відповідним матеріалом, адже індиферентне, байдуже ставлення до теми й виступу є помітним і не спонукатиме аудиторію зацікавитися, відтак не сприятиме комунікативному успіхові.

Отже, задум як найперший щабель творчого процесу закладає основи майбутнього виступу. Іншими словами, це передчуття або неостаточно осмислене прагнення, яке визначає вихідну точку у виборі теми та її опрацюванні. Чіткий задум дозволить мовцеві визначитися із темою та якомога ґрунтовніше розробити концепцію промови. Остаточне формування задуму та вибір теми сприятимуть обранню конкретних питань, з якими оратор буде ознайомлювати аудиторію. У такий спосіб створюється певна схема майбутнього виступу та виникає концепція промови.

Концепція в широкому розумінні – це чітка система знань про предмет, яка втілюється у стислій, короткій формі або версія репрезентації дійсності, тлумачення фактів, явищ та подій. Відповідна концепція, як правило, формується ще до детального ознайомлення й вивчення мовцем основоположного матеріалу. Існує два основні підходи щодо створення концепції.

Згідно з першим підходом концепція промови формується оратором до опрацювання обраного матеріалу. Відповідно до другого – концепція вибудовується після опрацювання та обрання вихідного матеріалу. Обрання конкретного підходу створення концепції зумовлюється передусім доцільністю. Якщо оратор прагне розробити власну концепцію на основі значної кількості матеріалів, які були розроблені до цього, то виникає великий ризик опинитися під впливом попередників. Тому, у зв'язку з цією ймовірною проблемою, йому необхідно передусім чітко окреслити своє бачення, що в подальшому суттєво допоможе у найефективніший і найдоцільніший спосіб використати інтелектуальні зусилля. Відома дослідниця риторичного знання Г. Сагач формулює концептуальний закон риторики, який, на її думку, забезпечує промовцеві відповідний рівень професіоналізму. Сутність означеного закону полягає у винайденні та формулюванні концепції промови за допомогою певної послідовності впорядкування й осмислення понять, фактів, а також вивчення внутрішніх логічно-наслідкових зв'язків шляхом розкриття суперечностей. Дослідниця визначила конкретний алгоритм розробки концепції, який передбачає послідовність із чотирьох основних етапів. Вона вважає, що на початку ораторові необхідно сформулювати особисте бачення теми, яке дозволить йому не потрапити під вплив попередників та чітко визначити основні аспекти свого особистого розуміння у процесі вироблення власних думок і переконань. Сформоване особисте бачення теми дозволить мовцеві вирізнити конкретні проблеми для дослідження й обрати ті, котрі будуть якомога більше відповідати цільовій установці (як правило, не більше трьох), що сприятиме аналізу теми, адже протягом виступу, час якого обмежений, розглянути широке коло питань і проблем не є можливим. Наступним етапом пропонованого алгоритму є усебічне дослідження чужого досвіду з обраної тематики, що у такій послідовності одночасно надасть підготовці виступу поглибленого характеру, допоможе не розгубитися перед значним обсягом матеріалу та сприятиме більш усвідомленому підходу до проблеми обрання базового матеріалу. Завершує алгоритм побудови концепції етап трансформації вивченого досвіду попередників за допомогою власного індивідуального бачення проблеми, що дозволить мовцеві критично осмислити досвід попередників та власний досвід, отриманий в результаті підготовки виступу, на засадах яких він окреслює проблематику, вирізняє найвагоміші моменти, формулює основні тези, обирає доцільну аргументативну базу, наводить відповідні приклади, репрезентує свою особисту позицію у риторичному спілкуванні тощо [44].

Зауважимо, що концепція може бути не лише попереднім розумінням певних питань або варіантом можливого вирішення проблем, а й результатом власної інтелектуальної діяльності промовця. Попереднє осмислення майбутнього виступу допоможе ораторові визначитися з обранням необхідних засобів та прийомів для реалізації комунікативного впливу. Як зазначає більшість дослідників риторики, незважаючи на наявний практичний досвід, мовці обов'язково повинні приділяти увагу розробці концепції, щоб у різних комунікативних умовах швидко посилатися на відповідні джерела, обирати відповідні тлумачення й аргументи, наводити відповідні факти та приклади тощо. Окрім того, ґрунтовне осмислення концепції на основі дослідженого досвіду попередників сформує особисте бачення й розуміння обраного питання або проблеми. При цьому особливого значення набуває обсяг розглянутого матеріалу. Слід пам'ятати про те, що яким би цікавим не був матеріал, надто широке охоплення сприяє розосередженому сприйманню, тому для досягнення максимального комунікативного ефекту коло проблемних питань необхідно прагматично звузити, а обрані аспекти розглядати всебічно й ґрунтовно. Найважливішими критеріями обрання теми є актуальність, значущість, новизна, компетентність або інтерес промовця та реципієнтів його комунікативного впливу.

Дотримання алгоритму розробки концепції дозволяє прагматично організовувати власну діяльність під час означеної стадії творчого процесу, дисциплінує оратора, сприяє чіткому визначенню мети безпосередньої роботи та комунікативної мети, вирізненню основоположного та факультативного, отриманню максимально можливого результату відповідно до затраченого часу. Ретельно розроблена концепція дозволить якісно систематизувати знання у найдоцільніший спосіб, обрати, впорядкувати й осмислити поняття,

засвоїти логіку надання матеріалу шляхом дослідження внутрішніх зв'язків та уникнення суперечностей. Обраний матеріал необхідно перевірити й залишити той, який відповідає соціальним, політичним, психологічним, професійним чинникам, враховуючи цільову установку, основне завдання комунікатора, уподобання аудиторії, моральні, культурні й етичні норми тощо.

Відсутність системності у процесі розробки концепції призведе до, помилок, недоцільної витрати часу, а відтак, до непрофесіоналізму при розгляді обраного кола проблем і питань.

Формуючи концепції власних виступів, оратори найчастіше припускаються таких помилок, як неухважність, розосередженість, відсутність фокусування на основоположному матеріалі, неточність у відтворенні фактів, явищ, подій або їх спотворення, невідповідність формулювання фрази комунікативній ситуації; дрібні порушення, які в цілому позначаються на якості майбутнього комунікативного впливу; невміння відокремити головне від другорядного та встановити логіку причинно-наслідкових зв'язків; невинувато суб'єктивний підхід в обранні вихідного матеріалу; ненадійність або сумнівність джерел інформації тощо. З метою уникнення помилок, необхідно зосереджено й точно занотовувати обраний матеріал; обирати актуальний і найвагоміший матеріал; приділяти увагу знаходженню глибоких, а не поверхових зв'язків; перевіряти обрану інформацію на відповідність чи об'єктивність; обирати надійні та перевірені джерела інформації; користуватись інформацією з різних джерел тощо.

Обираючи тему виступу та розглядаючи її, мовець повинен пам'ятати, що реалізувати комунікативний вплив – означає якомога повніше викласти аудиторії суть певного питання, виділивши головне й окреслюючи власне ставлення до репрезентованого, відповідно оцінити його, наголосити на значущості й важливості наданої інформації, обрати якісну аргументативну базу та посилити свої доведення конкретними прикладами або посиланнями на необхідні джерела, структурувати контактостановлювальну частину виступу у такий спосіб, щоб були однозначно зрозумілими мета й зміст звернення; щоб отримана слухачами інформація стала основою подальших роздумів і висновків [7].

У процесі опрацювання мовцем вихідного матеріалу для виступу тема може розмежовуватися на підтеми, адже, як правило, загальна тема містить у своєму складі підтеми або мікротеми, які стосуються обраного проблемного питання. Розкриття підтем у межах загальної теми підпорядковується вирішенню конкретних комунікативних завдань. Їхній вибір зумовлюють мета ораторської промови, цільова установка, а також прагнення мовця якомога повніше ознайомити аудиторію із матеріалом.

Безпосередньо на вибір теми впливає низка чинників, серед яких найважливішими можемо виділити такі:

- професійна компетентність оратора;
- орієнтація на психологічну реакцію, котру промовець сподівається викликати у слухачів;
- ставлення самого промовця до обраної теми;
- фонові знання або підготовленість / непідготовленість слухачів.

Для того, щоб тема публічного виступу була відповідно розкрита, необхідно добре продумати побудову комунікативного впливу, заздалегідь підготувавши та розташувавши матеріал. Перед тим, як розпочати ознайомлюватися із джерельною базою та обирати основоположний, актуальний матеріал для виступу, потрібно з'ясувати мету (бажання поінформувати, фундаментально ознайомити, переконати, спонукати, розважити тощо) й адресата мовлення (визначити основні ознаки слухачької аудиторії, які, з одного боку, дозволять якомога повніше уявити реципієнтів комунікативного впливу, а з другого – допоможуть обрати найбільш відповідний варіант реалізації концепції). Обраний матеріал варто розташовувати відповідно до плану виступу. Обґрунтовувати тези та розвивати думку слід за допомогою використання найдоцільнішого функціонально-сміслового типу мовлення – розповіді, опису, роздуму (розповідаючи, описуючи, пояснюючи, доводячи). При цьому необхідно добирати такі мовні засоби, які є характерними для обраного стилю й типу мовлення, виду красномовства та відповідно сприймаються аудиторією. Опрацювання

вихідного матеріалу необхідно здійснювати з огляду на архітектоніку (композицію) виступу, вирізняючи основні її елементи (вступ, основна частина, висновок). Означені структурні елементи повинні виконувати ті комунікативні завдання, що покладаються на них, та бути пропорційними.

Усебічний розгляд теми передбачає виокремлення підтем, ознайомлення з якими відбувається на основі конкретної послідовності дій: обрання напрямку, концентрації уваги на обраному, визначення, ствердження, підкріплення тощо. Кожна попередня дія закладає підґрунтя до наступних. Вимоги до теми є такими:

- 1) тема повинна бути достатньо зрозумілою оратору й аудиторії;
- 2) тема повинна бути вагомою й актуальною, придатною для розгляду в межах обраної форми комунікативного впливу, викликати інтерес;
- 3) формулювання теми має бути проблемним, що дозволить ораторові її ефектно репрезентувати;
- 4) формулювати тему необхідно у такий спосіб, щоб вона могла бути розкрита вичерпно у процесі ораторського виступу;
- 5) тема повинна містити меседжі та ключові слова, які дозволяють втілити концепцію й обґрунтувати тези, що покладені в її основу.

Структурування усного комунікативного впливу передбачає роботу з архітектонікою (композицією) промови, яка здійснюється з огляду на безпосередній зв'язок логічного й психологічного аспектів виступу, котрий вимагає поєднання змісту та форми, підпорядкованого меті та завданням. Взаємозумовленість логічного й психологічного аспектів виступу сприяє формулюванню основної тези, з якою пов'язані початок (налагодження комунікативного контакту та попереднє окреслення проблемного питання) і кінець (фіналювання на основі вирішення комунікативного завдання) ораторської промови. Визначення та формулювання тези зумовлює обрання оратором аргументації, яку він наводить і обґрунтовує в основній частині виступу. Теза (грецькою – «положення») потребує подальшого доведення та додаткового розгортання. У процесі риторичної підготовки від ораторів завжди вимагалася вміння розгортати й аргументувати тезу з різних точок зору, що вважалося найдоцільнішим і найкориснішим тренуванням. У теоретичному плані кожен тезу з огляду на цільову установку, комунікативне завдання та наміри мовця можна розглядати по-різному й обґрунтовувати як істинну чи хибну. Однак на практиці, у процесі риторичного спілкування, більшість тез сприймається реципієнтами комунікативного впливу апіорі, без доказів, як аксіоми або очевидні істини. Формулювання тези та її розгортання створює ґрунт для подальших міркувань. Для того, щоб максимально активізувати та стимулювати сприймання реципієнтами комунікативного впливу, тезу необхідно формулювати стисло, лаконічно, емко, глибоко змістовно чи полемічно загострено. У більшості випадків теза формулюється простим реченням, яке повинно однозначно сприйматися аудиторією. У процесі розгортання та доведення певної тези спостерігається свідомий чи мимовільний перехід до аргументації іншого, але схожого за певними ознаками положення. Подекуди такий перехід лише створює ілюзію подальшого обґрунтування цієї ж тези. У такому випадку йдеться про підміну тези – комунікативний прийом або логічну помилку, згідно з якими різні за суттю поняття репрезентуються мовцем як тотожні. До підміни тези як комунікативного прийому оратори найчастіше вдаються тоді, коли не можуть безпосередньо або відверто довести свою тезу, а тому прагнуть відволікти від неї опонента чи слухачів, зосередивши їхню увагу на більш вигідному й очевидному. Вдаючись до підміни тези, комунікатори здійснюють вплив на свідомість і поведінку реципієнта з метою уведення нової ситуації спілкування або розширення власних комунікативних можливостей. Так, ситуативно використання прийому підміни тези може допомогти ораторові реалізувати комунікативний вплив, але за певних умов це загрожує нищівною критикою, особливо з боку досвідчених опонентів і вдумливої, прискіпливої, компетентної в обговорюваному питанні аудиторії.

Втілення задуму та реалізація концепції передбачають попереднє ознайомлення або системне вивчення тих, на кого розраховується виклад. Навіть приблизне з'ясування основних

ознак реципієнтів комунікативного впливу суттєво допоможе мовцеві в обранні матеріалу, побудові концепції виступу, формулюванні тез тощо, а також встановленні безпосереднього комунікативного контакту. Контакт оратора зі слухачами під час виголошення промови всіляко сприяє емпатії, атмосфері взаєморозуміння, налагодженню зворотного зв'язку, що є необхідним фактором для досягнення успіху. Перед підготовкою виступу мовцеві необхідно ретельно дослідити соціально-демографічні, соціально-психологічні, а в окремих випадках й індивідуально-особистісні ознаки аудиторії, що допоможе точніше визначити й обрати відповідні засоби для досягнення комунікативної мети. Проблемі вивчення аудиторії приділяли увагу ще античні оратори та теоретики риторики, які зазначали, що ретельна розробка промови повинна ґрунтуватися на якомога точнішому уявленні тих, на кого розрахований її вплив.

Сучасні методики дослідження аудиторії передбачають ідентифікацію різних ознак відповідно до сфери використання отриманих результатів. У процесі вивчення аудиторії найчастіше використовуються психографічний підхід (диференціює аудиторію на певні групи відповідно до особливостей та способу існування, ціннісних орієнтирів, інтересів потреб тощо), географічний підхід (передбачає вивчення аудиторії згідно із місцем проживання, маршрутів пересування тощо, визначення котрих надає знання про безпосередні потреби реципієнтів потенційного комунікативного впливу), демографічний підхід (розмежовує аудиторію за віком, статтю, освітою, професією, фахом, сімейним станом, соціальною приналежністю тощо). Приступаючи до вивчення конкретних представників аудиторії, передусім необхідно з'ясувати характер їхнього ставлення на даний момент до здійснюваних комунікативних зусиль.

Максимально адаптуючи можливості дослідження аудиторії до потреб комунікативної діяльності промовців, Г. Сагач формулює закон моделювання аудиторії, який передбачає аналіз її соціально-демографічних, соціально-психологічних та індивідуально-особистісних ознак. Першим рівнем вивчення аудиторії дослідниця вважає з'ясування соціально-демографічних ознак (стать, вік, національність, освіта, місце проживання, професія, фах, світогляд, рівень доходу, спосіб і стиль життя тощо). Визначення цих ознак допоможе ораторові створити попереднє уявлення про слухачів на основі конкретних даних [44].

Другий рівень дослідження аудиторії репрезентує аналіз соціально-психологічних ознак, визначення яких дозволить ораторові охарактеризувати поведінку різних суб'єктів комунікативного впливу одночасно. До цих ознак належать:

- мотив поведінки слухачів, який викликає певний зворотний зв'язок як реакцію на почуте під час сприймання інформації, виявляється у трьох основних проявах – морально-дисциплінарний мотив (не підкріплений бажанням слухачів сприймати пропоновану інформацію, а зумовлений примусом, відповідальністю, обов'язком), емоційно-естетичний мотив (заснований на ситуативній зацікавленості, але не підкріплений прагненням слухачів до усвідомленого сприймання пропонованої інформації), інтелектуально-пізнавальний мотив (зумовлений усвідомленим, мотивованим прагненням слухачів до пізнання);

- потреби слухачів, які визначають ставлення до комунікативного впливу (особистісна, громадська, професійна тощо);

- рівень розуміння, зумовлений наявністю у слухачів фонових знань і загальною підготовленістю до сприймання інформації;

- ставлення слухачів до теми, предмета обговорення й самого мовця.

Індивідуально-особистісні ознаки доцільно досліджувати в тому випадку, якщо мовцеві доведеться тривалий час комунікувати з однією аудиторією. Ці ознаки розкривають особливості кожного суб'єкта:

- тип темпераменту (холеричний, сангвіністичний, флегматичний, меланхолічний);

- ступінь розвитку основних функцій (інтелектуальна, емоційна, рухова, інстинктивна тощо) [44].

Дослідження індивідуально-особистісних ознак здійснюється на основі всебічних тривалих спостережень і передусім стосується академічного красномовства.

Більш глибоке дослідження аудиторії передбачає вивчення суб'єктів відповідно до специфіки їхнього впливу на процес комунікації. З огляду на це ідентифікуються групи прихованої влади, групи членства, групи лідерства, які за певних умов можуть сприяти або заважати комунікативним зусиллям.

Аналіз конкретних суб'єктів відповідно до специфіки їхнього впливу на процес комунікації можна здійснювати за допомогою заповнення таблиці, де слід визначити, хто входить до трьох основних груп, та, на основі відомої інформації, спрогнозувати умови та відповідні дії, аби вони сприяли процесу комунікації, а також передбачити умови, за яких означені групи можуть заважати комунікативному впливу, аби мінімізувати можливі дії (див. табл. 6. 1).

Таблиця 6. 1. Аналіз суб'єктів відповідно до специфіки їхнього впливу на процес комунікації

Сегментація груп	Умови, за яких вони сприяють комунікативним зусиллям	Умови, за яких вони заважають комунікативним зусиллям
Групи прихованої влади		
Групи лідерства		
Групи членства		

Урахування комунікатором основних характеристик цільової аудиторії, у тому числі, знань про групові норми, віково-рольові очікування, громадську думку тощо є обов'язковим як у системі соціального управління, так і при налагодженні розгалуженого комунікативного впливу.

Під віково-рольовими очікуваннями найчастіше розуміють певні норми та вимоги, які висуває соціальне оточення до людини на кожному її конкретному віковому етапі, адже суспільство очікує від неї освоєння відповідних ролей, котрі визначаються певним віком і певним соціальним статусом. У процесі налагодження комунікативного контакту й зворотного зв'язку комунікатор повинен пам'ятати про те, що віково-рольові очікування є традиційно окресленими з огляду на соціальний статус окремих представників цільової аудиторії. Тому вони, навіть якщо і не відповідають цим очікуванням повністю, змушені орієнтуватися на них, дотримуючись означеного у найістотніших проявах, що в цілому визначає їхнє становище у соціальному житті. Досліджуючи соціально-демографічні ознаки аудиторії та визначаючи її вікові параметри, промовець може проводити паралелі між дійсним віком слухачів, їхньою відповідністю соціальному статусу та віково-рольовими очікуваннями, прогножуючи у такий спосіб міру залучення реципієнтів комунікативного впливу до виконання певних соціальних ролей і функцій. Означене має істотний вплив не лише на соціальний, а й на особистий статус індивіда, що відповідно позначиться на процесі сприймання, зокрема, мірі складності / ґрунтовності репрезентації пропонованої концепції.

Працюючи із конкретною цільовою аудиторією, комунікатор повинен враховувати, що, як правило, соціальний статус реципієнтів безпосередньо пов'язаний зі змістом їхніх соціальних ролей, а особистий статус зумовлений мірою відставання або випередження дійсного віку вступу кожного конкретного суб'єкта в роль порівняно із очікуваним.

Знання про віково-рольові очікування та стереотипізовані форми поведінки стануть в нагоді і при визначенні деяких соціально-психологічних ознак аудиторії, оскільки саме під впливом віково-рольового очікування у людини на різних етапах життя формується уявлення про форми власної поведінки, які схвалює або не схвалює навколишнє середовище і яке спрямовує подальший розвиток (передусім фаховий) та зумовлює зміну видів діяльності з метою особистісного зростання. У прагненні підвищити власний авторитет, людина свідомо, а частіше несвідомо намагається випередити віково-рольові очікування, тобто залучитися до цієї ролі раніше, ніж це очікується соціальним оточенням. Відставання від віково-рольового очікування переважно не схвалюється соціальним оточенням [45]. Таке суб'єктивне

довгострокове регулювання поведінки, як правило, позначається на виборі життєвих цілей, програм і планів.

Орієнтація на громадську думку також дозволить комунікатору певною мірою уточнити цільову установку та визначитися з основними параметрами й напрямками комунікативного впливу, оскільки цей специфічний вияв громадської свідомості, що охоплює певне ставлення різних соціальних груп і прошарків населення до соціально значущих проблем, подій, фактів дійсності або колективні почуття, настрої, судження, ідеї, погляди та інші вияви соціальних ставлень об'єктів різних соціальних спільнот, – містять установки на конкретну практичну діяльність. Громадська думка спрацьовує як певне оцінювальне судження, і виявляється у ставленні до явищ, процесів, подій, що відбуваються у суспільстві. Як правило, вона проявляє себе у якості певної позиції, мотиву чи навіть установки щодо доцільної діяльності, визначаючи або регулюючи поведінку аудиторії.

В умовах сучасного розвитку спостерігаються деякі закономірності функціонування громадської думки, що надає можливість точніше здійснювати прагматичне прогнозування очікувань і запитів масової та цільової аудиторії. Дослідники виокремлюють такі закономірності, як постійне зростання ролі громадської думки та необхідність врахування її в соціальних процесах на світовому, державному, регіональному та місцевому рівнях; інтенсифікація та посилення взаємодії громадської думки і мас-медіа; глобалізація проблем впливу й оцінювання громадської думки, що викликає зростання уваги до формування громадської думки, а відтак і маніпулювання нею різними суб'єктами, здебільшого політичними; відносна самостійність громадської думки, яка виявляється у тому, що поширена громадська думка відстає від громадського буття, водночас прогресивна громадська думка його випереджає; підвищення значущості референтних груп для формування позицій особистості; підвищення впливу та ролі релігійної й містичної свідомості на формування громадської думки; приєднання думки пасивної частини населення до активної тощо.

Громадська думка, окрім того, виконує певні функції: оцінювальну, яка визначається функціонуванням на рівні її виникнення, спочатку, як оцінювального судження, а згодом, як відносин, тобто переконливішого судження стосовно певної проблеми або факту; виховну, коли громадська думка виконує функцію регулятора, який впливає і визначає вчинки та дії, як особистості, так і окремих соціальних груп; консультативну, адже кожна особистість або соціальна група, плануючи свою діяльність, обов'язково прогнозує, як вона буде оцінена громадською думкою; репродуктивну, спонукаючи до певних дій, оскільки громадська думка часто може формувати спонукальні мотиви й установки щодо виконання певної практичної діяльності; експресивну, бо може поширюватися у суспільстві незалежно від соціальних суб'єктів, котрі або формують її, або маніпулюють нею.

На процес формування громадської думки різною мірою впливають такі соціальні механізми, як медіа і комунікації; рівень взаємодії різних соціальних чинників: якість і розподіл влади, формування процесів управління, розподіл матеріальних і духовних засобів суспільства, функціонування соціального та законодавчого поля, свободи слова й інформації в суспільстві; свобода особи в суспільстві, захист прав людини, рівень задоволення потреб, інтересів, особистості, її ціннісні орієнтири; думка референтної групи, друзів, родини, колективу, організації, у середовищі яких особистість переважно перебуває; лідери думок тощо. Означені фактори впливають на громадську думку комплексно і системно, однак у різні історичні часові проміжки на перший план можуть виступати і здійснювати переважний вплив інші механізми.

Виходячи із того, що громадська думка завжди виявляється у вигляді певного конгломерату різних думок (особистісних, групових, територіальних тощо), варто звертати увагу на різні індекси або показники, котрі у певний специфічний спосіб відображають її стан. Передусім йдеться про поширеність громадської думки, яка виражається як частка (у відсотках) і є відношенням кількості респондентів, котрі позитивно відповіли на запропоноване питання, до загальної кількості осіб, котрі взяли участь в опитуванні; відношення суми респондентів, які змінили свою позицію, відповідаючи на певні аналогічні

питання за певний період часу, до суми респондентів, які залишилися на своїй позиції з цього питання (як правило, індекс стійкості визначається цифрами від нуля до одиниці); спрямованість – відношення різниці суми респондентів, котрі позитивно і негативно відповіли на запитання, до суми респондентів, які загалом відповіли на це запитання [45].

При визначенні поширеності громадської думки є ризик свідомого або несвідомого сплутування даних щодо загальної кількості людей, які брали участь в опитуванні, з кількістю людей, що відповіли на певне запитання, оскільки, наприклад, на деякі запитання може відповісти навіть менше 50% осіб, з числа тих, хто брав участь в опитуванні загалом.

Оцінюючи та інтерпретуючи матеріали про громадську думку, конче необхідно з'ясувати точний склад опитаних та визначити, якою була вибірка, у який спосіб вона формувалася, наскільки в цілому вона пропорційна регіональній ситуації, національному рівню тощо за основними соціально-демографічними ознаками (стать, вік, освіта, професія, фах, соціальна група тощо), чи проводилися певні зміни й уточнення вибірки, яка її похибка; повний текст, точне формулювання запитань, оскільки це також впливає на отримані результати, особливості організації опитування, авторство осіб, котрі проводили опитування тощо. Здійснюючи опрацювання отриманих результатів, слід пам'ятати про те, що у спеціальній літературі можна знайти індекси компетентності громадської думки, ваги й інтенсивності тощо, про що йшлося вище.

Внаслідок того, що політики, управлінці й комунікатори з огляду на значущість громадської думки постійно намагаються впливати на неї (маніпулювати нею, формувати її у бажаному напрямі тощо), вона є об'єктом соціального управління. Одночасно громадська думка стає суб'єктом соціального управління, оскільки має істотний вплив на політиків, управлінців і комунікаторів, котрі змушені враховувати її у процесі організації власної діяльності. Незважаючи на високу вірогідність похибок при вивченні громадської думки, рівень її дослідження і врахування в різних сферах життя суспільства стає абсолютним показником демократизації кожного конкретного соціального утворення.

Досліджуючи громадську думку, комунікаторові слід диференціювати громадськість відповідно до певних форм суспільної взаємодії, з огляду на те, що під громадою розуміють об'єднання людей, згуртованих спільністю цілей, завдань та інтересів, які проживають на одній території. Найчастіше громада репрезентує себе у формі особливої суспільної взаємодії. Вона засновується на індивідуальному і колективному усвідомленні самозначущості, а також наповненості кожного члена спільними актуальними життєвими смислами, спрямованості на досягнення спільного результату тощо. У цілому громаді притаманні такі цінності, як єднання, згуртування, однакове розуміння і ставлення людей до певних проблем, готовність до спільних дій, з метою їхнього вирішення. Саме цінності об'єднують у ній представників різних соціальних груп. Суттєвими індикаторами та ознаками, які дозволяють ідентифікувати громаду, є такі: спільна соціальна ситуація, сформована ідентичність індивідів, відчуття їхньої належності до громади, згуртування за допомогою особливих зв'язків, цілісного й особистісно значущого соціального утворення, захищеності кожного члена колективною силою, усвідомлення кожним своєї відповідальності за результати спільної діяльності, вболівання за спільну справу, спрямованість діяльності на зміцнення внутрішніх зв'язків у самій громаді, примноження спільних надбань, особистісний розвиток. Позитивні, цінні для індивідів ознаки громади тісно пов'язані із життєвими цілями, цінностями, настановами, способом життя, що реалізуються у спільній діяльності. Однак, не зважаючи на вказані вище ознаки згуртованості, громада зберігає та забезпечує кожному членові сприятливі умови для самоідентифікації та саморозвитку.

У процесі реалізації комунікативної діяльності та налагодження зворотного зв'язку, окрім громади, значущим соціальним утворенням є група, в якій також об'єднується певна кількість осіб (не більше кількох десятків) на основі спільної діяльності, переконань, інтересів, уподобань тощо. Члени групи безпосередньо взаємодіють між собою, здійснюючи свою діяльність у різних сферах суспільного життя. Відповідно до сфери функціонування найчастіше вирізняють різні види груп: навчальні, виробничі, дружні, родинні, релігійні,

етнічні тощо. Особливості групової діяльності зумовлюють характер міжособистісних стосунків та роль і значення кожного члена групи. Так, наприклад, група етнічна як людська спільнота виникає внаслідок колективного усвідомлення загальної національної ідентичності, своєї власної історії та об'єднана культурними традиціями, звичаями, нормами й спільною мовою тощо. Сукупність груп утворює соціальне мікросередовище, а групова свідомість визначає специфіку формування і розвитку особистості. Знання комунікатором основ групової ідентифікації дозволить йому якомога повніше дослідити соціально-психологічні ознаки реципієнтів комунікативного впливу.

Отже, дослідження реципієнтів комунікативного впливу на підготовчому етапі (до безпосереднього спілкування) дозволить оратору попередньо ознайомитися із ними та на ґрунті отриманих даних точніше передбачити власну діяльність і відповідно організувати системну побудову впливу на конкретну аудиторію, що є важливою передумовою успіху комунікативного акту.

Концепція будь-якого виступу в залежності від факторів, що можуть сприяти або заважати виголошенню, може втілюватися по-різному. Тому системна побудова впливу на слухачів засновується на обранні мовцем певної послідовності дій у процесі реалізації концепції та втілення її в конкретній аудиторії. Ця послідовність зумовлюється обранням комунікативної стратегії і тактики. Комунікативною стратегією називають сукупність мовленнєвих практик, яку використовує мовець під час виступу з огляду на реалізацію цільової установки. Комунікативна тактика ж полягає у використанні безпосередніх й опосередкованих конкретних засобів та прийомів, котрі застосовує оратор у риторичному спілкуванні з аудиторією, реалізуючи стратегію. Стратегія формується з огляду на найважливіші завдання – досягнення оратором успіху або мети, які залежно від виду красномовства, типу або жанру виступу, слухачької аудиторії тощо, можуть визначатися неоднаково. У такий спосіб, після вивчення основних ознак аудиторії мовцеві слід визначитися із цільовою установкою – найважливішими завданнями, які він ставить перед собою, і котрі повинен досягти у комунікативному впливі. Визначення цільової установки сприятиме обранню відповідних проблем або запитань для аналізу, що розраховані на певну аудиторію, та дозволить сформулювати тези (твердження) або певну систему коротких відповідей на поставлені запитання. Сформульовані тези підлягають подальшому розгортанню, яке здійснюється за допомогою основних способів розгортання – спірального, ступеневого, контрастного, пунктирного й асоціативного. Обрання конкретного способу розгортання тези може залежати від багатьох чинників, серед яких найвагомішими є: актуальність теми, спосіб обґрунтування тверджень, розуміння слухачами матеріалу, поведінка аудиторії під час сприймання, особливості контактування мовця зі слухачами (залучення з аудиторії однодумців, нейтралізація супротивників, переконання тих, хто має сумніви) тощо.

Забезпеченню підготовки ефективної реалізації стратегії сприяє обрання мовцем конкретних способів розгортання тези та побудова аргументації, що Г. Сагач називає тактичним законом риторики. Дослідниця вирізняє основні складові тактичного закону – аргументацію й активізацію [44].

Аргументація – це комунікативна діяльність з метою захисту власної точки зору, спрямована на з'ясування й вирішення розходження в думках, що передбачає вплив на погляди та поведінку слухача на основі обґрунтування тези шляхом доведення, переконання й переконання у протилежному. Залежно від особливостей побудови вирізняють прогресивну та регресивну аргументацію. Якщо, захищаючи точку зору, оратор спочатку репрезентує аргумент (засновки), а після нього точку зору (висновок), аргументацію називають прогресивною, якщо навпаки – регресивною [49].

Відповідно до особливостей процесу переконання та комунікативних завдань аргументацію поділяють на декілька груп. Наукова аргументація покликана встановлювати істину як дійсне знання в конкретних науках і навчальних дисциплінах. Означена аргументація залежно від типу науки й конкретного завдання наукового дослідження може

строго доводити певні висунуті положення або бути гіпотетичною. Діалектична аргументація покликана обґрунтовувати положення, відносно правдоподібності або правильності яких існують різні точки зору, а із шляхом вирішення проблеми жодна із сторін конкретно не визначилася. Діалектична аргументація сприяє всебічному розгляду питання або проблеми, оскільки вона передбачає висвітлення протилежних або суперечливих сторін дійсності та використовується тоді, коли потрібно прийняти правильне рішення. Навчальна аргументація сприяє обґрунтуванню положень, яке забезпечує їхнє відповідне сприймання, розуміння, засвоєння та застосування. Метою її є навчання та виховання. Еристична аргументація використовується у тому випадку, коли метою комунікативного впливу стає перемога у диспуті незалежно від того, призведе полеміка до зміни поглядів чи ні. Цей різновид аргументації розрахований не стільки на переконання опонента, скільки на переконання слухачів, присутніх на диспуті. Завдання софістичної аргументації полягає у свідомому введенні аудиторії в оману відносно змісту або задуму комунікативного впливу. У такий спосіб софістична аргументація стає свідомою підробкою під наукову або діалектичну аргументації.

Під аргументами в широкому сенсі розуміють певні висловлювання, котрі дозволяють мовцеві обґрунтовувати, доводити або піддавати критиці точку зору – думку, яка репрезентує ставлення людини до твердження. Обґрунтування – це захист певної точки зору. Доведення – це логічний процес, завданням якого є встановлення істинності твердження, яке містить точку зору. Процес переконання передбачає вплив на слухачів з метою прийняття тези шляхом підтвердження її аргументами й емоційним волевиявленням, а переконання у протилежному – істотну зміну поглядів співрозмовників за допомогою аргументів та емоційного підкріплення. При обґрунтуванні точки зору або тези в усному комунікативному впливі рекомендують спочатку застосовувати найефектніші й найпереконливіші аргументи, додаючи до них менш переконливі.

До різновидів аргументації належать логічні, психологічні, етичні прийоми (див. табл. 6.2).

Таблиця 6. 2. Різновиди аргументації

Логічні прийоми аргументації	
Назва прийому та його визначення	Приклад
Антанагоге – застосування аргументу, який використав опонент, проти нього ж самого.	Шановна пані! Ви глибоко ображаєте мене, відмовляючись узяти подарунок на знак моєї вдячності. – Ніскільки, навпаки, це ви ображаєте мене, прирівнюючи до хабарників. Я ж просто якісно виконую свої посадові обов'язки.
Аподіоксис – відкидання аргументу як хибного або недоречного.	Припустимо, що зв'язок між злодійкою та підозрюваним у злочині справді був. Можливо, це і відповідає дійсності. Ну і що ж з цього випливає? Невже чоловік, який знаходиться у любовному зв'язку зі злодійкою, обов'язково повинен брати участь в усіх злочинах своєї коханки та неодмінно бути головним винуватцем її злочинів? Звісно ж, така логіка абсолютно нічим не виправдовується.
Аргумент від абсурдного – доведення від неможливого.	Інших ходів до сховку не існувало й прокладено не було. Щоправда, власник будинку пропонує нам погодитися із припущенням, що туди можна було потрапити через віконце, а до віконця на четвертий

	поверх дістатися по драбині чи водостічній трубі. Однак будемо розмірковувати в межах можливого і не припускатися вигадок. Приставленої драбини ніхто не бачив, а для того, щоб залізи по водостічній трубі до четвертого поверху, слід бути мавпою або гімнастом – привчитися до цього з дитинства, а підозрювані у злочині – літні люди і гнучкість тіл та виняткова фізична підготовка їм не притаманна.
Аргумент до незнання – вказівка на недостатню поінформованість опонента про предмет, а також наголос на тому, що твердження складно або неможливо перевірити.	Деякі представники жовтої преси та псевдолітературознавці із апломбом впевненості стверджують, що відомі українські письменниці Леся Українка та Ольга Кобилянська перебували у досить романтичних стосунках. Але звідки вони, власне кажучи, це знають? На яких фактах вони базують свої припущення? Зрештою, вони ж не отримали незаперечних свідчень...
Аргумент до поступки – спроба зловити когось на слові, яке використав опонент, і застосувати це на свою користь.	Навіщо представники великого бізнесу прагнуть отримати місця у Верховній Раді і таким чином впливати на прийняття рішень, любіючи власні інтереси або інтереси своїх господарів? Адже вони самі так багато стверджували, що великий бізнес і політична діяльність у демократичній країні мають бути розмежовані.
Аргумент до справи – обґрунтування, яке спирається на обставини справи, міркування, що стосується конкретного предмета.	Очевидно, ви звернули увагу на підпис Доценка? Вам були вказані окремі букви, які не мали жодної подібності з підписом Доценка. На підроблених документах прізвище «Доценка» написано зовсім іншою рукою, ніж попередні слова. Потім ви могли переконатися, що Доценка свій підпис робить завжди абсолютно рівно, а на справжніх векселях слова написано іншим почерком, набагато дрібнішим від усього подальшого підпису... Отже, підпис Доценка на підроблених документах не має ніякої подібності з його підписом на інших документах, що сумніву не викликають.
Аргумент до судження – посилення на здоровий глузд, тобто апеляція до звичайного практичного розуміння.	А тепер спробуємо розглянути поведінку обох злочинців на підставі оцінювання судження самого постраждалого. Якщо вони у цій заплутаній і складній справі не звершили нічого такого особливого, що заслуговувало б на винагороду, то за що ж тоді постраждалий так щедро їх нагородив? Якщо вони лише повідомили його про те, що сталося, то чи не можна було б виявити свою вдячність в інший спосіб – на словах або ж, врешті решт, зробити їм якийсь невеликий подарунок на знак своєї вдячності та прихильності?
Аргументи з досвіду – це доведення на підставі досвіду,	На родину звикли дивитися як на ланку суспільства. Я ж розглядаю її як природне утворення,

<p>який спирається на загальновідому практику.</p>	<p>покликане самим існуванням і важливістю продовження життя як такого. Історія розвитку цивілізації засвідчує, що родина – це єдина універсальна форма, котра зберігається незалежно від суспільно-політичної формації, стану розвитку суспільства та технічного прогресу. Це, на мою думку, дає підстави стверджувати, що сім'я, хоч і зазнає суспільних впливів, залишається більше природним явищем, аніж соціальним.</p>
<p>Аргумент, з огляду на який оцінюється інший аргумент.</p>	<p>Зважаючи на те, що свідок у своїх перших показах на судових слуханнях давав неправдиві свідчення, можна припустити, що і повторні його свідчення могли бути також неправдивими.</p>
<p>Аргумент із замовчування – доведення, що виводиться із замовчування або припущення.</p>	<p>Він сьогодні відсутній на судовому процесі, адже відмовився свідчити на суді з огляду на право батька. Ця відмова є промовистою. Закону відомо, що батькові важко свідчити проти своїх дітей. Співчуття, безпорадність, батьківська любов будуть обмежувати правду. Саме тому суд і дозволяє батькові вирішувати свідчити чи не свідчити на суді. Звичайно, якби син або дочка страждали без вини і батько міг би довести невинність, то він не намагався б ухилитися від свідчення. Якщо ж він ухилився, то, ймовірно, тому, що знав про неможливість спростування достовірності відомих йому фактів.</p>
<p>Доведення від супротивного – обґрунтування, яке базується на розборі речення про протилежне з висновком щодо його помилковості.</p>	<p>«Якби ми скористалися допомогою однієї людини або двох людей, нас можна було б запідозрити в тому, що ми завчасно підготували їх; але якщо виявляється, що громадянство батька і моє підтверджується усіма тими, кого кожен із вас міг би перевірити ... як можна припустити, що усіх цих людей вдалося підмовити і що вони у дійсності не близькі нам люди? Правда, якби батько був заможною людиною, можна було б з деяких міркувань запідозрити його в тому, що він, не будучи громадянином, дав їм гроші, щоб вони назвалися його родичами, але батько не був заможним і міг довести, що ті самі люди, яких він виставляв своїми родичами, виділили йому частину родинного майна; хіба з цього не зрозуміло, що усі вони дійсно були родичами?» (Демосфен. Промова проти Евбулида).</p>
<p>Доведення до більш сильного – поширення доведеного від менш очевидного до більш очевидного.</p>	<p>«Якщо добре ім'я важливіше від багатства, а грошей усі прагнуть отримати якнайбільше, то наскільки більше слід прагнути слави?» (Марк Тулій Ціцерон. Про оратора).</p>
<p>Загальний аргумент, антистрофа – це твердження, на основі якого опонент створює</p>	<p>Якщо хтось стверджує, що один учень списав завдання у іншого, оскільки зміст, висловлювання і помилки схожі, то ця схожість одночасно може також</p>

<p>новий аргумент, що заперечує сенс першого.</p>	<p>навести на думку, що, навпаки, другий, можливо, списав у першого.</p>
<p>Приклад у протилежність – спростування думки за допомогою вказівок на відповідні випадки, що є протилежними.</p>	<p>Стверджують, що нині сільське господарство в Україні розвалене, що воно є неприбутковим, що мешканці села живуть значно гірше, ніж містяни. Я можу засвідчити, що це не відповідає дійсності. У нашому селищі мої односельчани живуть заможнo, мають представницькі автівки, різноманітну сільськогосподарську техніку, користуються інтернетом і гаджетами, їздять відпочивати закордон.</p>
<p>Стратегія маневрування – визнання оратором (справжнe або вдаване) поглядів опонента, підтримка цих поглядів якимись аргументами, а в подальшому – обов’язковий показ їхньої необґрунтованості чи недоречності та спроба наголосити на протилежному. Сутність цього прийому полягає в тому, що мовець, на переший погляд, нібито погоджується з твердженнями свого супротивника або опонента і приймає його точку зору, але при цьому використовує означену аргументативну базу аби довести хибність позиції опонента та підкреслити переваги власного бачення.</p>	<p>Я впевнена, що цей чудовий фільм справив на вас усіх велике враження. Так, дійсно, він насправді забирає нас від побутової повсякденності в інше, яскраве та чудове життя, сповнене романтики та кохання! Прекрасні жінки, шляхетні чоловіки, розумні діти! Елегантний одяг, розкішні інтер’єри, високі почуття та стосунки! Закрадається думка: «Ось як живуть по-справжньому!» Однак, ми розуміємо, що у фокус камери, яка знімала цю стрічку, не потрапили найбільш кращі квартали, розташовані зовсім не так далеко від розкішних домівок центральних персонажів, а також звичайні люди, стомлені рутинною, щоденною, важкою працею, побутовими негараздами та фінансовою скрутою.</p>
<p>Психологічні прийоми впливу</p>	
<p>Аргументи до аудиторії – виклик необхідного настрою в аудиторії з метою відвернути її від серйозного, об’єктивного розгляду певного питання і схилити до потрібного вирішення проблеми.</p>	<p>«І ви, судді, повірите, що при цьому почутті власної гідності, при цьому способі життя можна було замислити такий страшний злочин? Подивіться на самого Суллу, подивіться йому в обличчя: порівняйте його звинувачення з його життям. Невже він міг бажати, щоб ці ось його друзі, такі віддані йому, які у дні його щастя колись прикрашали життя його, а зараз підтримують його у дні нещастя, загинули в жорстоких муках для того, щоб він міг вести наймерзенніше життя в очікуванні ганебної смерті? Не може впасти, кажу я, на таку чесну й шляхетну людину ганебна підозра» (Марк Тулій Ціцерон. Промова на захист Публія Сулли).</p>
<p>Аргумент до жалощів або комізерація – це аргумент, який розрахований на те, щоб викликати у слухачів співчуття</p>	<p>«Уявіть собі, судді, що цей хлопчик, як гілка маслини, що протягнута до вас; він благає вас, судді, від імені померлих Гагнія, Евбулида й інших нащадків Гагнія, щоб їхня домівка не занепала з провини цих</p>

до особистості або ситуації.	мерзенних тварюк... Не дозвольте їм володіти майном, на яке в них немає права...» (Демосфен. Промова проти Макартата).
Аргумент до людини – вказівка на чийсь чесноти з метою викликати довіру до цієї особистості і тим відвести від неї підозри у здійсненні негативних вчинків тощо; вказівка на недоліки опонента, щоб викликати недовіру до його позиції тощо.	«Справжня колонізація Далекого Сходу почата потужними хвилями полтавців, киян, катеринославців, це завоювання земель отими безробітними арміями з України. Там, де нині розташувалися великі міста, перші українці застали ще не заселені місця. Так, на землях теперішнього крайового осередку Хабаровська стояла лише одна поштова конторка; вона ж і урядова станція, біля якої, до речі, тигри весь час крали вартових ночами. На місці ж безлічі теперішніх сіл був дикий, первісний, непрохідний праліс. Всі ті труднощі, оті змагання українського народу на цих землях, найперше зі стихією за землю, не можна ні з чим порівняти, хіба тільки з війною, де перевага була на боці стихії, а люди гинули, як мухи, з голоду і холоду... Нині ж це квітучий край! І хто б там що казав, таки – український край» (І. Багряний «Україна біля Тихого океану»).
Аргумент до однакового розуміння – ґрунтується на тому, що аргумент усіма сторонами дискусії сприймається як аксіома.	«Я гадаю, немає людини, яка б, почувши його ім'я, не пригадала б відразу про його беззаконні вчинки, так що мені, скоріше, будуть докоряти у тому, що я не пригадав багато його злочинів, а не у тому, що я вигадую їх» (Марк Тулій Ціцерон. Промова проти Гая Вереса).
Аргумент до самолюбства – схвалення опонента з метою пом'якшення його позиції.	«Я звертаюся до вашого досвіду, мудрості і розважливості. Давайте будемо спиратися на логіку й здоровий глузд, оцінюючи очевидне! Лише так, за вашої допомоги, можливе досягнення істини.
Пафос – пристрасне спонукання аудиторії до різних емоцій: співчуття, радощів, жаху та ін.	«І найбільшим нещастям українського народу було те, що ціла його історія – перманентне намагання когось зробити з нас не те, чим призначила нас природа. Втручалися до нашої рідної мови. Втручалися до нашого побуту. Втручалися до нашого господарства. Всяка влада, яка тільки не була на нашій землі, – російська чи польська, нічим іншим не займалася, а лиш доводила нам, що ми – не ми, а щось інше. Це було постійне ламання нас, нищення нас. І тоді ніде інде, лише у наших містах, наших селах, наших школах, наших родинах, нам залазили в саму душу, плювали там на все, що є для нас святого, не давали змоги боронитися. Останні роки панування большевизму особливо яскраво довели нам, що значить таке втручання. Навіть ті чи інші літери казали нам вимовляти так, як хочуть вони. Диктували нам наше відношення до чужого, до того, що нам вороже» (У. Самчук «Нарід чи чернь?»).

Етичні прийоми переконання	
Аргумент до авторитету – звернення за підтримкою до якоїсь особистості або ідеї, проти яких опонент не буде виступати, навіть якщо, на його думку, ця особистість помиляється, а ідея є хибною.	«Найбільш значний та впливовий для нас аргумент на нашу користь – це закон Солона, який не дозволяє тому, кого усиновили, передати, навіть за заповітом, майно дому, куди він був уведений шляхом усиновлення» (Демосфен. Промова проти Леохара).
Аргумент до антимоделі – вказівка на явище, поведінку, дію або рішення, які не потрібно наслідувати.	«Карле Марксе! І ти, Леніне, і ти, Сталіне, і ви всі, всі Розі і Кляри Цеткіни... Який диявол натхнув вас на ці іродівські затії, на ці ультра-каналіянські експерименти, які чей же навіть видимі тим, що сліпі, навіть тим, що роджені на зло і злочинність. То ж ви бачили, що поволі, але з математичною певністю вмирає земля під лянцетами ваших безтіяльних експериментів... Яким правом ви намовляли себе і цілий світ, що так як раз треба, і що це «сама передова» система державного управління? І знов, який диявол назвав вашими іменами ці українські села, з котрих ви рік-річно виточували цілими ріками кров, піт і сльози, вганяючи край і народ у таку тугу-безнадійність, від котрої гасли під чолом очі і в чолі кожна жива людська думка?» (У. Самчук «Звягель»).
Аргумент до користі – це прагнення стимулювати у слухачів усвідомлення своїх власних інтересів у питанні, що виноситься на обговорення.	«Хто ж після цього захоче вкладати свої гроші, коли бачить, як боргові зобов'язання ставляться поза законом... й аргументи порушників боргових зобов'язань знаходять більше співчуття, ніж сама справедливість? Нехай же це здійсниться, судді! Оскільки це не йде на благо вашому народові, ані тим, хто займається морською торгівлею. Саме вони приносять найбільшу користь і всім вам, і кожному із нас окремо» (Демосфен. Промова проти Діонісодора).
Аргумент до моделі – вказівка на поведінку, дію або рішення, які потрібно наслідувати.	«Сміх з давніх часів схильні були розглядати як дещо нище й негідне. Дослідники Євангелія звертають увагу на те, що Ісус Христос ніколи не сміявся й не жартував» (Із журналу).
Аргумент до норми – підведення факту під певну норму, що виправдовує або переконує.	При певних обставинах нам було б це абсолютно байдуже. Це явище не нове. Воно вже з прадавня існує на нашій планеті. Є людські громади, які живуть споконвіку своїм первісним життям. Є суспільність, що складається з раси кулі. Ілотів чи чорношкірих рабів. І нам, європейцям, це явище свідчить лише про те, що ні на одну хвилину ми не бажали б опинитися в стані тих виставлених на поталу випадковості людських істот. Наша душа приготвлена для прийняття лише таких суспільних форм, у яких може вільно діяти і розвиватися наша людська гідність»

	(У. Самчук «Нарід чи чернь?»).
Інсинуація – різновид риторичного етосу, коли розбіжності у поглядах та діях менш суттєві, ніж щось інше, що протиставляється оратором з позиції більш високого рівня.	«Поза сумнівом, навколо цього стола знаходяться представники різноманітних поглядів, усіляких філософських і релігійних вірувань. Однак є дещо незмінне, те, що нас усіх об'єднує: свобода думки й сумління, те, чому ми зобов'язані цивілізацією» (Бунін І. Нобелівська промова).
Посилання на авторитет – це вказівка на думку авторитетної особи чи установи.	У цьому місці не можна займатися торгівлею після двадцятої години. Таким є рішення, яке ухвалили нещодавно депутати міської ради.
Риторичний етос – висловлення морального ставлення оратора до аудиторії, що виявляється у його промові або в окремих її частинах – моменти скромності, поваги, вираз згоди з опонентом, толерантності по відношенню до нього.	«Я не знаю, чи варто далі говорити про ці закони та цю справу, мені здається, що ви вже добре все зрозуміли. Я ж, зі свого боку, хочу прохати справедливості для себе й мого батька, зійти з трибуни й не набридати вам» (Демосфен. Промова проти Феокрита).

Для того, щоб аргументативна база оратора була якісною, необхідно дотримуватися основних принципів, які сприяють переконливості аргументів:

- ґрунтовно досліджувати проблемне питання та ретельно обирати матеріал із опрацьованих джерел;
- на основі обраного матеріалу визначити тези, сформулювати аргументи та контраргументи;
- сформульовані аргументи розташувати у тексті комунікативного впливу в логічній послідовності;
- продумати найвірогідніші варіанти спростування кожного обраного аргументу та додаткові варіанти доведення і записати їх на окремих картках;
- оцінити аргументи з огляду на їхню переконливість у контексті концепції публічного виступу;
- продумати найвірогідніші запитання, які можуть виникнути в аудиторії та сформулювати відповіді на них.

Аргументація як міркування, що постають у процесі комунікації або спілкування, покликана обґрунтовувати факти, положення, ціннісні орієнтири та робити переконливими погляди, точки зору, ставлення до питання чи проблеми тощо [39]. Ефективна комунікація передусім засновується на аргументації у різних її проявах – від захисту власних переконань, доведень, критики до порівняння, протиставлення й оцінювання як окремих аргументів, так і всієї аргументативної бази в цілому. З огляду на це традиційно вирізняють три види аргументації, котрі надають структурованій формі мисленнєво-мовленнєвій діяльності комунікатора, – описова (як правило, ґрунтується на полеміці щодо сутності, визначення й явищ, фактів, предметів тощо), відносна (першочергово зосереджується на з'ясуванні відношень між явищами, фактами, предметами), оцінювальна (переважно сприяє визначенню цінності або значення явищ, фактів та предметів).

Використання описової аргументації допомагає мовцеві у різний спосіб переконливо структурувати власну думку. Найпростішими та найефективнішими способами є розмежування, порівняння, а також посилання на приклади й авторитет.

Здійснюючи розмежування, комунікатор прагне долучити обрані явища, факти та предмети до обговорення, а потім ідентифікувати їх, виокремивши з-поміж інших. Наприклад, при розгляді проблеми корупції можна спочатку окреслити це явище як поширений злочин, а після цього, вдаючись до диференціації, визначити її як використання службового становища у власних інтересах.

Застосовуючи порівняння, мовець проводить аналогії для з'ясування сутності обраних явищ, фактів, предметів та визначення їх у певний спосіб. Наприклад, визначаючи специфічні особливості розвитку інформаційного суспільства, спричинені масовою комп'ютеризацією та діджиталізацією, можливо провести паралель з періодом активної механізації праці з огляду на бурхливий розвиток промисловості у ХІХ столітті.

Наводячи приклад, оратор намагається визначити обрані явища, факти та предмети з метою опису їхніх певних властивостей. Зокрема, під час обговорення особливостей процесу державотворення на сучасному етапі слід вказати основні властивості / характеристики державної влади, такі як легальність, легітимність та законність.

Вдаючись до посилань на авторитет, ритор прагне надати переконливості винайденим ознакам чи характеристикам обраних явищ, фактів та предметів. Наприклад, під час полеміки про нераціональне використання природних ресурсів можна використати відоме висловлювання Д. Менделєєва про те, що спалювати сиру нафту, все одно, що опалювати асигнаціями.

Використання оратором відносної аргументації переважно зумовлюється необхідністю встановлення причинно-наслідкових зв'язків, котрі наявні між явищами, фактами та предметами, а також констатації ймовірного, що, можливо, буде спричинене ними. Найчастіше відносна аргументація вибудовується на основі логіки власне причинно-наслідкового зв'язку, хронікально-послідовного та еліптичного типів побудови.

Тип побудови, який дозволяє структурувати відносну аргументацію, що засновується на логіці причинно-наслідкового зв'язку, допомагає з'ясувати різноманітні відносини між явищами, фактами, подіями, предметами означеного характеру, мотиви поведінки, вчинків людей з огляду на особливості розгляду мовцем обраних питань та проблем. При цьому найчастіше використовуються чотири основні різновиди причинно-наслідкового зв'язку.

1. Причина → наслідок (схема відтворює різновид причинно-наслідкового зв'язку, при якому він репрезентується від причини до наслідку, що зумовлений нею; оскільки причина і наслідок є асиметричними, відношення між ними мають незворотний характер, однак причина призводить не до будь-яких наслідків, а до конкретного, що відповідний їй). Ця найпростіша схема, котра вказує відносини причинності, стає основою для більш складних схем, за допомогою яких комунікатор намагається відтворити значну кількість причин, що, можливо, здійснюють вплив одночасно. Наприклад: при прийнятті управлінських рішень депутатам й посадовим особам слід пам'ятати, що врахування потреб та інтересів однієї із груп населення, як правило, сприяє більш широкій інклюзії загалом.

2. Причина → наслідок 1 + наслідок 2 + ... + наслідок n (схема відтворює різновид причинно-наслідкового зв'язку, при якому певна причина викликає численні наслідки). Наприклад: при прийнятті управлінських рішень депутатам й посадовим особам слід пам'ятати, що врахування потреб та інтересів однієї із груп населення, як правило, сприяє більш широкій інклюзії загалом, задоволенню запитів не однієї, а кількох цільових груп, покращенню іміджу влади.

3. Причина 1 + причина 2 +...+ причина n → наслідок (схема репрезентує різновид причинно-наслідкового зв'язку, при якому сукупність причин викликає наслідок). Наприклад: при прийнятті управлінських рішень депутатам й посадовим особам слід пам'ятати, що врахування потреб та інтересів різних груп населення, застосування гендерного бюджетування, проведення аудитів доступності та безпеки, сприяють не лише створенню інклюзивного простору і безбар'єрного середовища, а й широкій інклюзії загалом у всіх сферах життя громади.

4. Причина → наслідок 1 (причина1) → наслідок 2 (причина 2) → ... → наслідок n (схема показує різновид причинно-наслідкового зв'язку, при якому причина викликає «ефект доміно» і може призвести до численних наслідків). Наприклад: при прийнятті управлінських рішень депутатам й посадовим особам слід пам'ятати, що врахування потреб та інтересів однієї із груп населення, як правило, сприяє більш широкій інклюзії загалом, а впровадження гендерних підходів у різні сфери життєдіяльності, допомагає забезпечити рівний доступ, рівні можливості користування, справедливий розподіл для жінок і чоловіків, дівчат та хлопців різних вікових та соціальних груп.

Хронікально-послідовний тип побудови допомагає мовцеві структурувати відносну аргументацію шляхом відтворення певного подієвого ряду. Означений тип є найпростішим і найдоцільнішим, оскільки передбачає аргументування на основі відтворення інформації відповідно до хронологічного принципу, у послідовності від початку до кінця. При цьому послідовність логічно-смыслових компонентів зумовлюється власне зазначенням порядку перебігу подій. Використання цього типу може спричинити обрання оратором певних етапів або уривків, котрі будуть якомога повніше сприяти процесові аргументування, що спричинить відхід від строгої хронологічності, але означене в цілому не позначиться на цілісності аргументації. Наприклад: впровадження належного врядування передбачає низку послідовних дій від створення інституційних механізмів до широкого впровадження його основних принципів, зокрема, врахування потреб та інтересів різних груп населення, дотримання балансу інтересів при прийнятті рішень, прозорість та відповідальність.

Еліптичний тип побудови дозволяє вибудовувати відносну аргументацію шляхом обрання найістотнішого, використовуючи метод потенціювання. При цьому виголошене обґрунтовується виключно максимально значущими аргументами. Наприклад: впровадження належного врядування передбачає послідовні дії, засновані на низці засадничих принципів, основними з яких є партисипація та результативність.

Отже, застосовуючи названі вище типи, оратор зображує причини, приводячи слухачів до певного наслідку або суми наслідків, якомога повніше аргументуючи основні положення промови, власну позицію, точку зору тощо.

Оцінювальна аргументація дозволяє комунікаторові прийти до певного висновку щодо того, наскільки позитивним чи негативним, прийнятним чи неприйнятним, бажаним чи небажаним тощо може виявитися певне явище, подія, предмет, які обговорюються у ході риторичного спілкування з аудиторією. Структурування оцінювальної аргументації ґрунтується на попередньому визначенні об'єктів оцінювання та критеріїв оцінки, на основі яких здійснюється порівняння. Критерієм оцінки слугує оцінювальне судження, що формулюється оратором. Найпростішим способом спростування оцінювальної аргументації є спростування визначень об'єктів, критеріїв, відповідно до яких здійснюється оцінювання об'єктів, а також способу дорівнювання об'єктів до стандарту.

Для того, щоб реципієнти комунікативного впливу не лише сприймали концепцію, а ще й проєктували її на власний досвід та адаптували в своїй діяльності, необхідно сприяти процесу активізації уваги. Сутність активізації полягає в тому, аби різними доступними способами стимулювати інтелектуальну діяльність аудиторії шляхом її зацікавлення, спонукання до роздумів та виведення на рівень обговорення проблемного питання [44]. З метою активізації слухацького сприймання мовцеві необхідно використовувати найдоцільніші способи розгортання тези. Так, наприклад, спіральний спосіб втілюється багаторазовим повторенням думки, при якому кожний рівень повторення репрезентує нову інформацію, що дозволяє якомога повніше обґрунтувати точку зору або тезу. Використання означеного способу найчастіше зумовлено конфліктною поведінкою аудиторії чи недостатнім розумінням виголошеного. Ступеневий спосіб втілюється за допомогою дедукції – руху думки від загального до конкретного та індукції – руху думки від конкретного до загального. Застосування ступеневого способу розгортання тези є доцільним тоді, коли аудиторія зацікавлена в отриманні інформації і, як правило, рівень фонових знань і розуміння зумовлює застосування певної форми: дедукція здебільшого використовується у підготовленій аудиторії,

а індукція – в невідповідній, але мотивованій. Пунктирний спосіб передбачає розподіл обґрунтування тези на відносно рівноправні частини, які в процесі узагальнення об'єднуються в тезу знову. Активізація сприймання за допомогою цього способу здійснюється шляхом залучення з аудиторії слухачів із високим рівнем підготовки, які, репрезентуючи результати власного досвіду широкому загалу, безпосередньо підтримують оратора, зміцнюючи його концепцію та позицію, сприяючи реалізації цільової установки. Контрастний спосіб розгортання тези застосовується тоді, коли протиставлення чи співставлення різних точок зору, ідей, позицій тощо, дозволяє мовцеві якомога вигідніше репрезентувати своє бачення або позицію. Створення контрасту суттєво економить комунікативні зусилля і, як правило, призводить до бажаного результату. Асоціативний спосіб використовується у зв'язку із необхідністю відтворення в свідомості реципієнтів певних образів і найчастіше використовується в аудиторії, де домінують люди з образним мисленням. Обрані оратором образи дозволяють слухачам у відповідний спосіб інтерпретувати отриману інформацію та декодувати її відповідно до задуму комунікатора [20; 21; 39].

Отже, аргументація як комунікативний процес спрямована на пізнання. Тому найчастіше у промовах дослідники усного комунікативного впливу рекомендують спочатку розташовувати найсильніші аргументи, які підкріплюються менш переконливими. Такий підхід до розташування аргументів у текстовій єдності промови зумовлений передусім характером сприймання, адже здатність реципієнта зосереджуватися є обмеженою. З огляду на означене процес комунікативного впливу повинен супроводжуватися активізацією з метою постійного стимулювання сприймання. На вибір засобів активізації впливатиме конкретна комунікативна ситуація, а також склад аудиторії.

Практичне завдання

Підготуйте промову із використанням вступної частини «прямий початок», спірального й ступеневого способів розгортання тези, трьох методів аргументування в основній частині та спонукальної заключної частини (обсяг промови – два аркуша формату А 4, набрані 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5).

Питання для самоконтролю

1. Розкажіть про задум ораторської промови як перший щабель творчого процесу.
2. Охарактеризуйте концепцію ораторської промови та окресліть алгоритм її побудови.
3. Розкажіть про тему публічного виступу. Назвіть основні вимоги до теми виступу.
4. Розкажіть про тезу та особливості її формулювання.
5. Охарактеризуйте процес вивчення слухацької аудиторії. Окресліть основні рівні дослідження аудиторії.
6. Розкажіть про віково-рольові очікування та особливості їхнього врахування комунікаторами.
7. Розкажіть про громадську думку та особливості її дослідження.
8. Охарактеризуйте стратегію комунікативного впливу та основні засоби її реалізації.
9. Окресліть значення аргументації та активізації уваги у процесі налагодження комунікативного контакту з аудиторіями.
10. Розкажіть про логічні прийоми аргументації. Відповідь проілюструйте прикладами.
11. Розкажіть про психологічні прийоми впливу й етичні прийоми переконання. Відповідь проілюструйте прикладами.
12. Назвіть основні способи розгортання тези та охарактеризуйте їх з огляду на комунікативні можливості.

Тестові завдання з обранням однієї правильної відповіді

Варіант 1. Назвіть закон риторики, який відповідно до риторичної концепції Г. Сагач є базовим.

А) стратегічний закон. Б) концептуальний закон. В) тактичний закон. Г) системно-аналітичний закон. Д) закон ефективної комунікації.

Варіант 2. Оберіть перший етап алгоритму розробки концепції згідно з концептуальним законом риторики.

А) особисте бачення теми. Б) обрання конкретних проблем для дослідження, аналіз теми. В) дослідження чужого досвіду з обраної тематики. Г) трансформації вивченого досвіду попередників за допомогою власного індивідуального бачення проблеми. Д) втілення стратегії і тактики.

Варіант 3. Який закон риторики забезпечує системне вивчення аудиторії, на котру розраховано комунікативний вплив?

А) концептуальний закон. Б) закон моделювання аудиторії. В) системно-аналітичний закон. Г) стратегічний закон. Д) закон ефективної комунікації.

Варіант 4. Назвіть закон риторики, який передбачає системну побудову впливу на конкретну аудиторію та забезпечує визначення цільової установки.

А) системно-аналітичний закон. Б) закон моделювання аудиторії. В) закон ефективної комунікації. Г) мовленнєвий закон. Д) стратегічний закон.

Варіант 5. Вкажіть закон риторики, який сприяє ефективній реалізації стратегії шляхом аргументації та активізації.

А) концептуальний закон. Б) мовленнєвий закон. В) закон ефективної комунікації. Г) закон моделювання аудиторії. Д) тактичний закон.

Варіант 6. Назвіть ознаки, які становлять перший ступінь вивчення аудиторії згідно із законом моделювання аудиторії.

А) соціально-демографічні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) індивідуально-демографічні ознаки. Д) індивідуально-психологічні ознаки.

Варіант 7. Яку назву отримує система знань про предмет, що виражена у стислій, короткій формі?

А) концепція. Б) тактика. В) стратегія. Г) активізація. Д) аргументація.

Варіант 8. Оберіть складові тактичного закону риторики.

А) меморія, акцію. Б) аргументація, активізація. В) інвенція, елокуція. Г) концепція, диспозиція. Д) стратегія, тактика.

Варіант 9. Як називається складова тактичного закону риторики, яка виявляється у впливі на погляди та поведінку слухача на основі логічного обґрунтування тези шляхом доказу, переконання й переконання у протилежному?

А) аргументація. Б) активізація. В) диспозиція. Г) меморія. Д) елокуція.

Варіант 10. Як називається складова тактичного закону риторики, яка виявляється у зацікавленні аудиторії, спонуканні до роздумів, виведенні аудиторії на рівень обговорення, а також виборі відповідного способу розгортання тези?

А) аргументація. Б) активізація. В) стратегія. Г) елокуція. Д) акцію.

Варіант 11. Назвіть складову стратегічного закону риторики.

А) дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми. Б) вибір способу розгортання тези. В) визначення цільової установки. Г) визначення соціально-демографічних ознак. Д) аргументація й активізація.

Варіант 12. Оберіть складову стратегічного закону риторики.

А) дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми. Б) вибір способу розгортання тези. В) визначення соціально-демографічних ознак. Г) виокремлення з концепції запитань, розрахованих на певну аудиторію та їх аналіз. Д) визначення соціально-психологічних ознак.

Варіант 13. Назвіть складову концептуального закону риторики.

А) дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми. Б) вибір способу розгортання тези. В) визначення цільової установки. Г) визначення соціально-демографічних ознак. Д) визначення стратегії комунікативного впливу.

Варіант 14. Оберіть складову концептуального закону риторики.

А) визначення індивідуально-особистісних ознак. Б) особисте бачення промовцем теми. В) визначення цільової установки. Г) визначення соціально-демографічних ознак. Д) управління поведінкою аудиторії.

Варіант 15. Визначте складову закону моделювання аудиторії.

А) дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми. Б) вибір способу розгортання тези. В) визначення цільової установки. Г) визначення соціально-демографічних ознак. Д) аналіз умов сприймання промови.

Варіант 16. До якої групи ознак вивчення аудиторії належить рівень розуміння, що зумовлює підготовленість індивіда до сприйняття інформації?

А) соціально-психологічні ознаки. Б) соціально-демографічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) індивідуально-демографічні ознаки. Д) індивідуально-соціологічні ознаки.

Варіант 17. Яку назву отримує виклад системи доведень?

А) інвенція. Б) елокуція. В) активізація. Г) аргументація. Д) диспозиція.

Варіант 18. Назвіть закон риторики, який сприяє винайденню задуму, ідеї комунікативного впливу.

А) стратегічний закон. Б) тактичний закон. В) мовленнєвий закон. Г) концептуальний закон. Д) системно-аналітичний закон.

Варіант 19. Як називається системна побудова програми впливу на конкретну аудиторію?

А) концепція. Б) тактика. В) стратегія. Г) активізація. Д) аргументація.

Варіант 20. До якої групи ознак вивчення аудиторії належить тип темпераменту?

А) соціально-психологічні ознаки. Б) соціально-демографічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) індивідуально-демографічні ознаки. Д) демографічно-соціологічні ознаки.

Варіант 21. Вкажіть групу ознак вивчення аудиторії, до якої належать стать, вік, національність, освіта, професія, фах, світоглядні орієнтири тощо.

А) індивідуально-соціологічні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) соціально-демографічні ознаки. Г) індивідуально-особистісні ознаки. Д) індивідуально-демографічні ознаки.

Варіант 22. Що передбачає зміна стратегії?

А) алгоритм побудови концепції. Б) побудову тактики. В) використання конструктивних прийомів. Г) уточнення цільової установки, доповнення аргументів. Д) вибір способу розгортання тези.

Варіант 23. До якої групи ознак вивчення аудиторії належить мотив поведінки, який зумовлює дії суб'єктів?

А) соціально-психологічні ознаки. Б) соціально-демографічні ознаки. В) демографічно-соціологічні ознаки. Г) індивідуально-особистісні ознаки. Д) індивідуально-демографічні ознаки.

Варіант 24. Оберіть групу ознак вивчення аудиторії, до якої належить ставлення до предмета мовлення й оратора.

А) соціально-демографічні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) індивідуально-демографічні ознаки. Д) демографічно-соціологічні ознаки.

Варіант 25. Визначте, до якої групи ознак вивчення аудиторії належать потреби слухачів.

А) демографічно-соціологічні ознаки. Б) соціально-демографічні ознаки. В) соціально-психологічні ознаки. Г) індивідуально-особистісні ознаки. Д) індивідуально-демографічні ознаки.

Варіант 26. Оберіть поняття, яке зумовлює визначення цільової установки, виокремлення запитань та їх аналіз, а також формулювання тези.

А) концепція. Б) тактика. В) активізація. Г) стратегія. Д) аргументація.

Варіант 27. До якої групи ознак вивчення аудиторії належить визначення віку слухачів?

А) соціально-демографічні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) індивідуально-демографічні ознаки. Д) демографічно-соціологічні ознаки.

Варіант 28. Вкажіть групу ознак вивчення аудиторії, до якої належить визначення статі.

А) соціально-демографічні ознаки. Б) індивідуально-демографічні ознаки. В) демографічно-соціологічні ознаки. Г) соціально-психологічні ознаки. Д) індивідуально-особистісні ознаки.

Варіант 29. Оберіть групу ознак вивчення аудиторії, до якої належить визначення професії слухачів.

А) соціально-психологічні ознаки. Б) соціально-демографічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) індивідуально-демографічні ознаки. Д) демографічно-соціологічні ознаки.

Варіант 30. До якої групи ознак вивчення аудиторії належить визначення фаху слухачів?

А) індивідуально-демографічні ознаки. Б) демографічно-соціологічні ознаки. В) соціально-психологічні ознаки. Г) індивідуально-особистісні ознаки. Д) соціально-демографічні ознаки.

Варіант 31. Визначте, до якої групи ознак вивчення аудиторії належить національність слухачів.

А) соціально-демографічні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) індивідуально-демографічні ознаки. Д) демографічно-соціологічні ознаки.

Варіант 32. Вкажіть групу ознак вивчення аудиторії, до якої належить визначення рівня інтелекту слухачів.

А) соціально-демографічні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) індивідуально-демографічні ознаки. Г) індивідуально-особистісні ознаки. Д) демографічно-соціологічні ознаки.

Варіант 33. Оберіть групу ознак вивчення аудиторії, до якої належить визначення емоційної функції слухачів.

А) соціально-демографічні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) індивідуально-демографічні ознаки. Д) демографічно-соціологічні ознаки.

Варіант 34. До якої групи ознак вивчення аудиторії належить вивчення рухової функції слухачів?

А) індивідуально-особистісні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) демографічно-соціологічні ознаки. Г) соціально-демографічні ознаки. Д) індивідуально-демографічні ознаки.

Варіант 35. Вкажіть групу ознак вивчення аудиторії, до якої належить визначення інстинктивної функції слухачів.

А) соціально-демографічні ознаки. Б) соціально-психологічні ознаки. В) індивідуально-особистісні ознаки. Г) демографічно-соціологічні ознаки. Д) індивідуально-демографічні ознаки.

Варіант 36. Який різновид аргументації використовується з огляду на необхідність встановлювати істину?

А) наукова. Б) діалектична. В) еkleктична. Г) софістична. Д) еристична.

Варіант 37. Оберіть різновид аргументації, що покликаний обґрунтовувати положення, відносно правдоподібності або правильності яких існують різні точки зору, а із шляхом вирішення проблеми жодна із сторін конкретно не визначилася.

А) еkleктична. Б) навчальна. В) діалектична. Г) еристична. Д) софістична.

Варіант 38. Яка аргументація сприяє всебічному розгляду проблеми, оскільки передбачає висвітлення протилежних або суперечливих сторін та використовується тоді, коли потрібно прийняти правильне рішення?

А) еристична. Б) софістична. В) навчальна. Г) діалектична. Д) еkleктична.

Варіант 39. Назвіть різновид аргументації, який сприяє обґрунтуванню положень, що забезпечує їхнє відповідне сприймання, розуміння, засвоєння та застосування.

А) еристична. Б) навчальна. В) діалектична. Г) еkleктична. Д) софістична.

Варіант 40. Оберіть різновид аргументації, який використовується тоді, коли метою виступу є перемога у диспуті незалежно від того, призведе полеміка до зміни поглядів чи ні.

А) наукова. Б) навчальна. В) діалектична. Г) софістична. Д) еристична.

Варіант 41. Яка аргументація покликана вводити аудиторію в оману відносно змісту або задуму комунікативного впливу?

А) софістична. Б) навчальна. В) діалектична. Г) еkleктична. Д) наукова.

Варіант 42. Вкажіть логічний прийом аргументації, що передбачає застосування аргумента, який використав опонент, проти нього ж самого.

А) концесія. Б) антанагоге. В) аргумент від абсурдного. Г) аподіоксис. Д) аргумент із досвіду.

Варіант 43. Оберіть логічний прийом аргументації – твердження, на основі якого опонент створює новий аргумент, що заперечує сенс першого.

А) розподіл. Б) концесія. В) загальний аргумент, антистрофа. Г) аподіоксис. Д) антанагоге.

Варіант 44. Назвіть логічний прийом аргументації – відкидання аргумента як хибного або недоречного.

А) антистрофа. Б) розподіл. В) аргумент від абсурдного. Г) аподіоксис. Д) аргумент до справи.

Варіант 45. Визначте логічний прийом аргументації – доведення, яке спирається на загальновідому практику.

А) антистрофа. Б) анафора. В) аргумент від абсурдного. Г) розподіл. Д) аргумент із досвіду.

Варіант 46. Назвіть логічний прийом аргументації – доведення, що виводиться із припущення.

А) аргумент із замовчування. Б) антистрофа. В) епіфора. Г) аргумент до справи. Д) аподіоксис.

Варіант 47. Вкажіть логічний прийом аргументації, що вказує на недостатню поінформованість опонента, а також наголошує на тому, що твердження складно чи неможливо перевірити.

А) антанагоге. Б) аргумент до незнання. В) концесія. Г) аподіоксис. Д) аргумент із досвіду.

Варіант 48. Оберіть логічний прийом аргументації – обґрунтування, яке спирається на міркування, що стосується конкретного предмета.

А) анафора. Б) антистрофа. В) аргумент від абсурдного. Г) аргумент до справи. Д) аргумент із замовчування.

Варіант 49. Визначте логічний прийом аргументації, який засновується на апеляції до здорового глузду або звичайного практичного розуміння.

А) аргумент до судження. Б) аргумент із досвіду. В) аргумент від абсурдного. Г) аподіоксис. Д) розподіл.

Варіант 50. Вкажіть логічний прийом аргументації, що передбачає розбір речення про протилежне з висновком щодо його помилковості.

А) аргумент із замовчування. Б) аргумент із досвіду. В) епіфора. Г) аргумент до справи. Д) доведення від супротивного.

Варіант 51. Назвіть психологічний прийом впливу, який засновується на пристрасному спонуканні аудиторії до різних емоцій: співчуття, радощів, жаху та ін.

А) пафос. Б) риторичний етос. В) логос. Г) антистрофа. Д) аподіоксис.

Варіант 52. Оберіть психологічний прийом впливу, що передбачає вказівку на чиїсь чесноти з метою викликати довіру до цієї особистості або вказівку на недоліки опонента, щоб викликати недовіру до його позиції.

А) аргумент із досвіду. Б) аргумент від абсурдного. В) аргументи до людини. Г) пафос. Д) логос.

Варіант 53. Вкажіть психологічний прийом впливу, який засновується на схваленні опонента з метою пом'якшення його позиції.

А) риторичний етос. Б) аргумент до самолюбства. В) аподіоксис. Г) аргумент із досвіду. Д) розподіл.

Варіант 54. Визначте психологічний прийом впливу, який засновується на тому, що аргумент усіма сторонами дискусії сприймається як аксіома.

А) аргумент до однакового розуміння. Б) інсинуація. В) загальний аргумент. Г) логос. Д) анафора.

Варіант 55. Назвіть психологічний прийом впливу, який засновується на тому, щоб викликати у слухачів співчуття до особистості або ситуації.

А) розподіл. Б) аргумент до жалощів, комізерація. В) епіфора. Г) дилема. Д) аргумент до самолюбства.

Варіант 56. Який етичний прийом переконання передбачає вказівку на явище, поведінку, дію або рішення, які не потрібно наслідувати?

А) аргумент до справи. Б) аргумент до антимоделі. В) аргумент до користі. Г) інсинуація. Д) аргумент до незнання.

Варіант 57. Оберіть етичний прийом переконання, який передбачає висловлення морального ставлення оратора до аудиторії, що виявляється у моментах скромності, поваги, толерантності, згоди з опонентом тощо.

А) аргумент до справи. Б) пафос. В) риторичний етос. Г) аргумент від абсурдного. Д) концесія.

Варіант 58. Назвіть етичний прийом переконання, який передбачає звернення за підтримкою до якоїсь особистості або ідеї, проти яких опонент не буде виступати.

А) логос. Б) епіфора. В) аргумент до самолюбства. Г) аргумент до авторитету. Д) інсинуація.

Варіант 59. Вкажіть етичний прийом переконання, який передбачає вказівку на поведінку, дію або рішення, які потрібно наслідувати.

А) комізерація. Б) риторичний етос. В) антистрофа. Г) концесія. Д) аргумент до моделі.

Варіант 60. Визначте етичний прийом переконання, який стимулює слухачів усвідомити власні інтереси у питанні, що виноситься на обговорення.

А) логос. Б) аргумент до користі. В) аподіоксис. Г) елокуція. Д) симплока.

Варіант 61. Оберіть аргументацію, котра, як правило, ґрунтується на полеміці щодо сутності, визначення й явищ, фактів, предметів тощо.

А) описова. Б) оглядова. В) відносна. Г) оцінювальна. Д) аналітична.

Варіант 62. Вкажіть аргументацію, яка передусім зосереджується на з'ясуванні відношень між явищами, фактами, предметами.

А) оцінювальна. Б) аналітична. В) відносна. Г) описова. Д) оглядова.

Варіант 63. Назвіть аргументацію, що переважно сприяє визначенню цінності або значення явищ, фактів та предметів.

А) оглядова. Б) аналітична. В) відносна. Г) описова. Д) оцінювальна.

Варіант 64. Який спосіб розгортання тези використовується у професійній аудиторії з високим рівнем знань?

А) спіральний. Б) асоціативний. В) контрастний. Г) пунктирний. Д) ступеневий.

Варіант 65. Оберіть спосіб розгортання тези, який характеризується багаторазовим повторенням думки, при котрому кожний рівень повторення збагачується новою інформацією.

А) спіральний. Б) ступеневий. В) асоціативний. Г) контрастний. Д) пунктирний.

Варіант 66. Назвіть спосіб розгортання тези, який характеризується рухом думки від загального до конкретного і навпаки.

А) контрастний. Б) асоціативний. В) спіральний. Г) ступеневий. Д) пунктирний.

Варіант 67. Визначте спосіб розгортання тези, який використовується у конфліктній, невідготовленій аудиторії.

А) пунктирний. Б) спіральний. В) ступеневий. Г) контрастний. Д) асоціативний.

Варіант 68. Який спосіб розгортання тези репрезентують індукція та дедукція?

А) спіральний. Б) асоціативний. В) ступеневий. Г) пунктирний. Д) контрастний.

Варіант 69. Який спосіб розгортання тези характеризується уривчастим розкриттям?

А) асоціативний. Б) ступеневий. В) контрастний. Г) пунктирний. Д) спіральний.

Варіант 70. Визначте спосіб розгортання тези, який використовується у невідготовленій аудиторії, котра зацікавлена в отриманні нового знання.

А) асоціативний. Б) ступеневий (дедукція). В) спіральний. Г) ступеневий (індукція). Д) контрастний.

Варіант 71. Назвіть спосіб розгортання тези, який використовується у підготовленій аудиторії, котра зацікавлена в отриманні нового знання.

А) спіральний. Б) ступеневий (індукція). В) контрастний. Г) асоціативний. Д) ступеневий (дедукція).

Варіант 72. Вкажіть компонент, за допомогою якого окреслюється головна думка промови або висловлювання.

А) зачин. Б) теза. В) причина. Г) контрариум. Д) тема.

Варіант 73. Оберіть складову тактичного закону, яка пов'язана із використанням способів розгортання тези.

А) переконання. Б) переконання у протилежному. В) аргументація. Г) активізація. Д) інсинуація.

Варіант 74. Який спосіб розгортання тези використовується у зв'язку із відтворенням в свідомості реципієнтів певних образів?

А) контрастний. Б) спіральний. В) ступеневий. Г) пунктирний. Д) асоціативний.

Варіант 75. Вкажіть спосіб розгортання тези, який найчастіше використовується в аудиторії, де домінують люди з образним мисленням.

А) пунктирний. Б) асоціативний. В) ступеневий. Г) контрастний. Д) спіральний.

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : навч. посібник. Львів : Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурсія в історію вчень і понять : навч. посібник. Київ : Кондор, 2003. 264 с.
3. Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, Н. П. Осипова; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. Харків : Право, 2013. 208 с.
4. Сагач Г. М. Риторика : навч. посібник. Видання друге, перероблене і доповнене. Київ : Ін Юре, 2000. 568 с.
5. Соціологічна енциклопедія / укл. В. Г. Городяненко. Київ : Академвидав, 2008. 456 с.
6. Хоменко І. В. Еристика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 280 с.

Рекомендована література для поглибленого вивчення розділу

1. Літературознавча енциклопедія: у двох томах. Т. 1. / авт.-уклад. Ю. І. Ковалів. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 608 с.
2. Літературознавча енциклопедія: у двох томах. Т. 2. / авт.-уклад. Ю. І. Ковалів. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 624 с.
3. Макович Х. Я., Вербицька Л. О., Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики : словник. Львів : 2016. 140 с.
4. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 592 с.

Розділ 7. Аналіз проблемної ситуації та складові образу оратора

Особливості аналізу оратором проблемної ситуації. Мета риторичного висловлювання. Проблема висловлювання та правила статутів. Оратор і його образ. Складові образу оратора. Особливості вербального, габітарного та кінетичного образу оратора. Моделі поведінки оратора.

При аналізі проблемної ситуації, як і при розробці теми ораторської промови, мовець передусім бере до уваги свої можливості щодо розкриття певного питання й орієнтується на ті риси свого образу, які можуть вдало виявитися під час виголошення промови та додатково сприяти встановленню комунікативного контакту між ним й аудиторією. Тому він розробляє тему для виступу, формулює тези, аргументи й обирає засоби виразності, щоб його

індивідуальний образ в очах аудиторії максимально відповідав її уявленням про образ оратора. Правильно сформований образ оратора стає передумовою аргументації та комунікативного впливу, оскільки саме довіра й симпатія до мовця в цілому визначають позитивне ставлення до нього особисто та його промови. Індивідуальний образ оратора складається упродовж його практичної діяльності й у значній мірі залежить від фонових знань і культури аудиторії, до якої мовець звертається у процесі риторичного спілкування. Аудиторія з належними фоновими знаннями та сформованою культурою створює впливовий образ оратора, аудиторія з низьким рівнем обізнаності та культури формує сумнівний образ мовця з точки зору пафосу, логосу й етосу, оскільки будь-якому комунікатору завжди доводиться більшою чи меншою мірою підлаштовуватися під аудиторію і відповідати її запитам. З іншого боку, аудиторія сама стає об'єктом дії комунікативного впливу взагалі та ораторської промови зокрема. Це зумовлюється тим, що по мірі виголошення промови в аудиторії відбуваються деякі зміни, як-от: одна частина слухачів позитивно сприймає образ оратора та обрану ним аргументацію, друга – поступово звикає до обраного мовцем образу й аргументації, третя – не сприймає або ставиться байдуже [2].

Мета риторичного висловлювання у такий спосіб полягає у вирішенні проблеми, яка важлива й актуальна для аудиторії. Оратор не вигадує проблеми, а допомагає знайти певні шляхи її розв'язання та вирішити конкретні завдання, щоб прийняте у ході риторичного спілкування рішення було доцільним і прагматичним для якомога більшої кількості слухачів. З огляду на висловлене вище, пропозиції та аргументи, висунуті оратором, повинні бути ретельно обґрунтованими й однозначно зрозумілими, для того, щоб аудиторія свідомо і позитивно прийняла їх. У такий спосіб, проблемна ситуація, з аналізу якої починається винахід (інвенція), обов'язково враховує фактор аудиторії, а також включає проблему й предмет мовлення, які підлягають подальшому обговоренню.

Проблему висловлювання формують дійсні суперечності, імпліцитний або експліцитний конфлікт, у вирішенні яких зацікавлена аудиторія й до розгляду яких звертається оратор. Головне завдання оратора полягає у тому, щоб з'ясувати проблему, ідентифікувати її, оцінити її значення тощо. При цьому в жодному разі мовець не повинен шукати проблему там, де її немає або штучно створювати її. Проблеми не обов'язково набувають практичного характеру. Переважна більшість проблем, до яких звертаються оратори у процесі комунікативної діяльності, мають духовно-моральний, пізнавальний, естетичний характер тощо або є проблемами взаємопорозуміння. Будь-яка проблема у своїй основі містить духовно-моральний сенс або складову, які необхідно віднайти, зрозуміти та відповідно репрезентувати аудиторії. Проблема у такий спосіб стає дійсним об'єктом риторичного висловлювання. Від її принципового вирішення силами мовця або за участю аудиторії, до якої він звертається, та відповідного розкриття залежить комунікативний успіх виступу. Визначення проблеми, розкриття її значущості, обґрунтування шляхів її вирішення та подальше спонукання аудиторії до дії формує чіткий алгоритм, дотримання якого забезпечує ораторові всебічний розгляд обраного матеріалу. Правила статутів або послідовності прийняття рішень стосуються будь-якої проблеми, адже якщо проблема обговорюється неповно, непослідовно або думка переходить до нового питання, не вирішуючи попередньо визначені, то остаточні рекомендації і рішення, котрі будуть прийняті під час риторичного спілкування, виявляться поверхневими і недосконалими. Правила статутів передбачає ідентифікацію статуту проблеми, статуту встановлення, статуту визначення, статуту оцінювання. Статутом проблеми називають питання, спираючись на яке оратор обирає тему, вибудовує концепцію й розширює аргументативну базу. Якщо проблема безпосередньо міститься вже у самому факті й у певний спосіб вирішує проблемне питання, що саме здійснилося, то в такому випадку йдеться про статут встановлення, який передбачає обговорення, встановлення та відповідну репрезентацію конкретного факта. Коли факти встановлені оратором, але при цьому суперечливим залишається питання про те, що вони собою являють та до якої сфери дійсності належать, йдеться про статут визначення. Якщо встановлено факти й конкретно визначено, що вони собою являють, але суперечливою є кваліфікація дій або вчинків, йдеться про статут

оцінювання, з огляду на який обговорюються умови встановлення закономірності, норми або правила у кожній конкретній ситуації.

Розробка оратором проблемної ситуації повинна здійснюватися професійно. Оратором називають комунікатора, чия професійна діяльність виявляється у створенні публічних висловлювань. Ораторами є проповідники, філософи, основні учасники судового процесу, політичні й суспільні діячі, викладачі, літератори-публіцисти, працівники комунікативної сфери тощо. Оскільки оратор змушений постійно виступати перед аудиторією, він прагне бути впливовим. Відповідно до характеру впливу, який здійснює оратор, у суспільстві складається думка про нього, яка ґрунтується на змісті й формі його публічних виступів, світоглядних та ціннісних орієнтирах, професійній підготовці, фаховій компетенції, суспільній позиції й поглядах, характері поведінки й зовнішньому вигляді, родинних і ділових зв'язках, ставленні до інших мовців. Ця думка про оратора формується по мірі його включення у суспільну діяльність і, встановившись, визначає оцінювання громадськістю будь-якого виступу, пропозиції або вчинку. Починаючи з певного моменту суспільної кар'єри, змінити суспільну думку про ритора практично неможливо, поступово сам оратор зростається із власним образом і виявляється неспроможним висловитися або вчинити невідповідно до нього. Образ конкретного оратора складається в аудиторії на основі комунікативної діяльності, її публічних оцінок, порівняння різних риторичних платформ. Це означає, що діяльність оратора повинна відповідати, в першу чергу, уявленню суспільства про те, якою їй слід бути. Нормативний образ оратора постає у певні історичні періоди у різних варіантах. Так, наприклад, взірцевий образ оратора-державного діяча у Давній Греції репрезентує риторична діяльність вождів афінської демократії Фемістокла, Перікла та Демосфена, у Давньому Римі – Гая Юлія Цезаря, Марка Тулія Ціцерона та ін.; взірцевий образ пастиря і духовного наставника пов'язаний із проповідницькою діяльністю Василя Великого, Григорія Богослова, Івана Золотовустого, Теодозія Печерського та ін. Образ оратора-вченого – репрезентує просвітницька діяльність Феофана Прокоповича, Івана Франка, Івана Огієнка та ін.

Образ оратора формує сукупність основних властивостей риторичних засобів, які у риторичному знанні визначаються термінами «пафос», «логос» та «етос».

Пафосом називають прагнення, задум творця промови, що має на меті у комунікативному впливі розкрити перед слухачем певну тему, котра цікавить його. Змістом пафосу стає думка-прагнення, що підпорядковується надзавданню оратора – прагматично втілити концепцію, здійснивши комунікативний вплив на цільову аудиторію. Означена думка-прагнення націлена на прийняття рішення та відповідну реакцію аудиторії або певну дію. Пафос є засобом сугестивного впливу, адже покликаний вербально та невербально закладати основи емоційного сприймання виступу, створювати конкретну емоційну атмосферу в аудиторії та контролювати її протягом контактування зі слухачами. Завдяки пафосу стають можливими прийняття рішення та доцільна дія – власне результат риторичної діяльності комунікатора. Аудиторія, на яку спрямований пафос оратора, під час комунікативного впливу стає спільнотою, що організується промовою. Основними засадами для організації аудиторії передусім слугують цінності духовно-морального характеру і матеріально-практичні інтереси, дотримання або досягнення яких забезпечує зосередженість слухачів на обраному оратором матеріалі. Проблеми, які можуть розглядатися в аудиторії, і рішення, які можуть бути нею прийняті після ознайомлення з ними, визначаються ідеєю, що об'єднує людей у прагненні обрати найдоцільніше у кожному конкретному випадку. У такий спосіб, пафос стає певним фундаментом у процесі втілення задуму. Без пафосу як відповідного волевиявлення та спонукання неможливі рішення та дії. Здійснюючи комунікативний вплив, оратор зобов'язаний дотримуватися основних правил реалізації пафосу. По-перше, він мусить дбати про те, щоб пафос поступово зростав, максимально співпадаючи з кульмінаційними моментами виступу. По-друге, по мірі виголошення промови слід уникати пафосу, що знижується, адже після цього комунікативна напруга послаблюється, а сприймання слухачів розосереджується. По-третє, мовець ні в якому разі не повинен створювати штучний пафос, який не відповідає задуму й предмету мовлення, оскільки це призведе до втрати контакту з

аудиторією та комунікативної невдачі. У такий спосіб пафос промови пов'язаний з емоційним станом, який прогнозується в аудиторії, і після встановлення постійно корегується комунікатором. З огляду на це оратор має передусім контролювати власні емоції та ретельно обирати вербальні і невербальні засоби для їхнього відповідного втілення, а також пам'ятати про те, що зайвий, штучний пафос компрометує його.

Вербальні (мовленнєві) засоби, які використовуються оратором для аргументації висунутих положень, у риторичному вченні називають логосом. З одного боку, логос утворюється пафосом і нерозривно пов'язаний із ним. З другого боку, він постає у вигляді певної аргументації, тобто системи доцільних засобів здійснення задуму оратора та обґрунтування задуму у формі, що задовольняє й переконує слухачку аудиторію. Побудова аргументації ґрунтується на загальноприйнятих моделях і правилах, які дозволяють поєднати думки оратора й аудиторії. Формулювання доцільної аргументації передбачає опрацювання значної кількості вихідного матеріалу. Для того, щоб дотримуватися найпрагматичнішого способу осмислення основних проблемних питань, варто знайти кілька актуальних джерел (не більше трьох), які дозволять попередньо ознайомитися з темою та охопити достатній обсяг обраного матеріалу. При цьому, як у випадку формулювання концепції промови, принципово важливим виявляється попереднє окреслення мовцем власних думок щодо означених проблемних питань із метою вирізнення базової ідеї від конкретних доказів, свідчень та ін. Опрацювання джерел повинно ґрунтуватися на усвідомленому структуруванні матеріалу. Передусім, слід проаналізувати наявні у джерелах дані, синтезувати їх згідно з логікою причинно-наслідкового зв'язку, перевірити обґрунтованість отриманих висновків, а також виокремити перелік певних складових аргументації з огляду на такі найвагоміші індикатори:

- суть основних проблемних питань;
- запропоновані відповіді або рішення основних проблемних питань;
- причини, які пояснюють запропоновані відповіді або рішення проблемних питань;
- докази, які доводять кожну причину;
- факти, які обґрунтовують обрані відповіді або рішення;
- матеріал, який залишається поза фокусом уваги;
- меседжі або ключові слова, які дозволяють зробити відповідні висновки;
- ідентифікація обраної лексики відповідно до позитивної, негативної або нейтральної конотації тощо.

Головними правилами логосу є відмова від софістичної аргументації, котра використовується виключно з метою уведення слухачів в оману; відмова від застосування недостатньо обґрунтованих суджень; відмова від використання такої аргументації, розуміння й оцінка якої з певних причин є неможливими для аудиторії.

Етосом називають сукупність умов реалізації комунікативного впливу, які суспільство висуває до оратора й яких мовець зобов'язаний дотримуватися. Сучасні умови припускають можливість дискусії або полеміки з приводу будь-яких значущих для суспільства питань, коли опоненти не лише дотримуються різних поглядів, а й різних світоглядних позицій. При цьому типовими стають ситуації суперечки, за яких суб'єкти комунікації не погоджуються один з одним. Правила етосу у такому випадку сприяють наміру правильного заперечення або спростування і передбачають власне процес контраргументації, спростування окремих положень чи спростування основної тези. Так, наприклад, процес контраргументації зумовлений навичками ставити під сумнів точку зору, погляди, переконання опонента та протиставленням позиції супротивника власної точки зору або системи поглядів. У власне спростуваннях репрезентується принципове непогодження з позицією опонента. Означений процес ґрунтується на напруженій мисленнєво-мовленнєвій діяльності, у ході якої здійснюється цитування супротивника з метою виявлення його помилкових або недоречних суджень. Спростування передбачає наявність професійних комунікативних навичок і досвіду, які формуються в результаті копіткої практичної діяльності оратора, та застосування в якості доведень фактологічних доказів. Відповідно до правил етосу неприпустимими вважаються безпосередні образи, які є умисним приниженням честі і гідності опонента, перехід на

особистості з метою викликати некоректну поведінку опонента та провокації експліцитного комунікативного конфлікту та власне сперечання, що, як правило, супроводжуються недоречними проявами емоцій. До названих прийомів мовці вдаються тоді, коли не можуть аргументувати власну точку зору, відчують свою неспроможність переконати опонента або ризик комунікативної невдачі. Тоді з метою у будь-який спосіб зберегти власну репутацію вони свідомо прагнуть завести обговорення проблемного питання у глухий кут.

Питання риторичного етосу посідають одне з провідних місць в організації комунікативних стосунків у суспільстві, тому етична складова образу оратора за будь-яких умов стає визначальною у його діяльності. Етичними якостями, яких суспільство вимагає від будь-якого оратора незалежно від його світоглядних орієнтирів і переконань, є чесність, доброзичливість, порядність, передбачливість, мудрість тощо.

Особливості процесу формування образу оратора чіткіше усвідомлюються у зв'язку з урахуванням дихотомії об'єктивне – суб'єктивне, адже означений образ сприймається не суто як певна сукупність змісту, що притаманний масовій чи індивідуальній свідомості, а виявляється передусім як сталий набір конкретних найвиразніших характеристик особистості мовця. Образ оратора може формуватися доволі стихійно, наприклад, як результат тривалої професійної чи комунікативної діяльності, а також внаслідок безпосереднього й опосередкованого оцінювання його якостей в соціальному середовищі або ж цілеспрямовано, на основі репрезентованої мовцем риторики – сукупності вербалізованих за певний час позицій і переконань чи штучно створеного іміджу. З огляду на висловлене вище, на формування образу оратора істотно впливають когнітивні елементи, які зумовлені вибором кожним комунікатором базових вербальних компонентів, слухових і зорових образів тощо, та емоційні елементи, що зумовлені сукупністю почуттів, переживань, афектів, котрі викликає мовець у цільової або масової аудиторії.

Підставами для вирізнення особливостей формування образу оратора та техніки входження в образ є виокремлення індивідуального в цьому образі на основі власне особистісних ознак, таких, як, наприклад: чоловік / жінка, політик / політикиня, підприємець / підприємця, артист / артистка, митець / мисткиня, керівник / керівниця, лідер / лідерка громадського руху тощо.

Згідно зі співвіднесенням природи і змісту образу оратора ідентифікують внутрішній і зовнішній образи (зовнішній образ – ґрунтується на уявленнях про мовця, що формуються у навколишньому середовищі, передусім, в свідомості реципієнтів комунікативного впливу, а внутрішній – засновується на характері міжособистісних відносин комунікатора та репрезентується власне певною естетикою обраного ним образу, котра найчастіше виявляється в синтезі духовно-моральних цінностей, притаманних мовцеві як особистості).

З огляду на походження і зміст образу оратора традиційно розмежовують природний та штучний образи (природний образ – формується стихійно, внаслідок результату тривалої діяльності, у вигляді оцінки аудиторією особистісних характеристик, штучний – створюється цілеспрямовано, на основі конкретної, попередньо розрахованої системи дій, що спрямовані на досягнення прогнозованого результату, за допомогою певних діагностичних методик, технологічних прийомів і засобів конструювання образу).

Відповідно до атрактивних властивостей образу оратора – здатності привертати увагу протилежної статі – вирізняють привабливий / сексуальний, непривабливий / асексуальний та нейтральний образи. Побудова образу оратора з огляду на атрактивні властивості повинна здійснюватися виважено і збалансовано, щоб обраний образ максимально відповідав мовцеві та комунікативній ситуації.

За характером соціальної діяльності образ комунікатора розділяють на публічний та приватний. Не зважаючи на принципові неспівпадіння обох різновидів, потрібно дбати про те, щоб у процесі комунікації або риторичного спілкування між ними не виникало значної розбіжності, оскільки це може справити негативний вплив на певну частину аудиторії.

За структурою образ оратора розмежовують на вербальний, габітарний і кінетичний. Вербальний образ утворюється особливостями виголошення ораторської промови, значним

словниковим запасом мовця, аргументованістю мовлення тощо; габітарний – формується на основі репрезентації мовцем зовнішнього вигляду; кінетичний – створюється на ґрунті мовленнєвої поведінки, техніки входження в образ, а також внаслідок відповідного обрання засобів паралінгвістичного впливу – жестикуляції, рухів, поз тощо) [40].

Сформований оратором образ покликаний виконувати різні функції, зокрема наочно репрезентувати найважливіші характеристики особистості мовця; викликати й концентрувати увагу, симпатію, довіру аудиторії; сприяти встановленню найсприятливіших умов контактування мовця й аудиторії; долати комунікативну дистанцію між мовцем й аудиторією; приховувати негативні риси (передусім зовнішні); сприяти конкурентоспроможності тощо.

Ораторська діяльність та робота з різними аудиторіями сприяють тому, що мовець майже відразу стає публічною особою та опиняється у фокусі суспільної уваги, здійснюючи резонанс у соціумі. Одним із основних критеріїв, за допомогою якого визначається комунікативна спроможність мовця, є його впливовість та успішність. Досягнення результативності здійснюється у процесі професійного спілкування, у зв'язку з чим особливо актуальним стає знання різних способів створення індивідуального образу. Прихильність цільової аудиторії мовцеві допоможе здобути доцільна самопрезентація, адже створення відповідних вербального, габітарного та кінетичного образів сприятиме встановленню симпатії між комунікатором і реципієнтами.

Перед тим, як розпочати роботу зі створення образу або обирати техніку входження в образ, ораторові потрібно визначитися із метою, з огляду на яку на основі визначених і проаналізованих вихідних даних буде розроблятися дещо конкретне. Тому мовець повинен чітко усвідомлювати, що він намагається досягти за допомогою формування певного образу, як саме йому для цього потрібно виглядати і якими є шляхи досягнення бажаного результату. Головним завданням означеного етапу творення образу оратора є зважений підхід в оцінюванні вихідних даних та адекватне розуміння власних можливостей, з огляду на що здійснюється подальше проектування. Для того, щоб оцінювання отриманих даних було об'єктивним і повним, необхідно якомога повніше окреслити усі свої слабкі та сильні сторони з огляду на комунікацію з потенційною аудиторією та ораторський досвід. Визначенню власних сильних і слабких сторін слід приділити належну увагу й ретельно описати їх, а не лише осмислити подумки, оскільки написане сприятиме більш серйозному і чіткому формулюванню самооцінки. Якщо внаслідок проведеної самооцінки будуть отримані невідповідні або приблизні уявлення, створення образу оратора буде здійснюватися на основі хибних даних, що обов'язково у подальшому позначиться на його адекватності та результативності. З метою визначення об'єктивних даних на цьому етапі варто звернутися до сторонніх спостерігачів та скористатися їхніми критичними думками. Оцінювання, здійснюване спостерігачами, сприятиме корегуванню отриманих попередніх даних і, відповідно, побудові образу оратора. Проте при цьому однаково уважно слід сприймати як позитивні, так і негативні відгуки, щоб зробити правильний висновок та у подальшому все ретельно проаналізувати і зважити, а також пам'ятати про те, що формування образу оратора повинно відповідати найістотнішим рисам мовця та допомагати, а не заважати комунікативному процесові й встановленню творчого контакту зі слухачами. Це допоможе якомога точніше оцінити власні можливості і прагматично використати свої переваги у риторичному спілкуванні з аудиторією [6].

Обрані комунікатором образ та техніка входження в образ обов'язково повинні співвідноситися з соціальною роллю оратора й основними ознаками з огляду на соціально-демографічний рівень (стать, вік, освіта, професія, фах, світогляд тощо). Така виваженість у подальшому буде сприятиме тому, що обраний образ відповідатиме очікуванням цільової аудиторії. З огляду на означене варто також пам'ятати про необхідність дотримання балансу зовнішньої форми і внутрішнього змісту образу.

У цілому формуванню відповідного образу оратора сприяє сукупність факторів, найважливішими з яких є здатність мовця до швидкої адаптації у процесі прагматичного відбору, засвоєння, репрезентації актуальної інформації та відповідного реагування на сигнали

зворотного зв'язку, що надходять від аудиторії; спроможність залишатися гнучким і конструктивним у риторичному спілкуванні та переконливим у суперечках, аргументовано обстоюючи власну позицію; дотримання основних норм корпоративної культури та зазначеного порядку денного; вміння доцільно здійснювати самопрезентацію, починаючи з обрання певного стилю спілкування, закінчуючи манерою одягатися; доведення власної ефективності у практичній сфері тощо.

Максимально адекватний образ оратора створюється внаслідок усвідомлення того, як саме базові комунікативні характеристики, ознаки та цінності втілюються в конкретних навичках і вміннях мовця. Так, наприклад, фундаментального значення для побудови образу оратора набуває вербальна складова, яка формується внаслідок обрання та дотримання комунікатором певного слогу та стилю промови. Якщо комунікативний вплив, втілений у певну словесну форму, оцінюється передусім з точки зору актуальності та продуктивності ідей, які висуває й обстоює оратор, то власне художня, літературна сторона промови визначається переважно тим, у який спосіб обрані ідеї набули втілення у слові, тобто якістю стилю. Відповідно до специфіки словесної побудови промови вирізняють слог та стиль. У широкому розумінні слог розглядають як загальноприйняті особливості мовлення, котрі у найпрагматичніший і найдоцільніший спосіб сприяють його сприйманню й адекватному декодуванню, тоді як під стилем мають на увазі сукупність специфічних якостей мовлення оратора, що дозволяють слухачеві або читачеві впізнавати й вирізнити їх з-поміж багатьох наративів та спонукають реципієнтів обирати й надавати перевагу певному конкретному авторові. Українська мова як і будь-яка інша літературна мова представлена системою функціональних і напівфункціональних стилів. Вони є різновидами літературної мови, з певними особливостями, які визначаються різними чинниками, наприклад, призначенням, специфікою організації та змістом. Традиційно в українській мові вирізняють такі функціональні стилі: розмовний (побутово-розмовний), офіційно-діловий (документально-діловий), науковий (науково-технічний), публіцистичний (суспільно-політичний), художній (художньо-літературний), комунікативні можливості яких дозволяють ораторові належним чином організувати мисленнєво-мовленнєву діяльність у процесі надання інформації та риторичного спілкування з аудиторією. Використовуючи можливості кожного стилю, оратор повинен виходити із прагнення організації доцільного мовлення, котре буде максимально відповідати правилам і конкретним умовам комунікації. Вироблення оратором власного стилю передбачає систематичну копітку роботу щодо пошуку найдоцільнішого способу висловлення думок з огляду на комунікативне завдання, обраний матеріал, концепцію, цільову установку й аудиторію [1]. Робота над власним стилем під час підготовки текстової єдності промови передбачає такі активності:

- обрання доречних слів, які відповідно репрезентують основний зміст промови / виступу та несуть особливе смислове навантаження;
- смислове групування думок та їхнє належне й релевантне оформлення у конструктивних прийомах і риторичних фігурах;
- особливе структурування окремих речень тексту, яке забезпечує динаміку руху думки за допомогою слів, тобто осмислене у певний спосіб, усвідомлене, чітке бачення та репрезентація нової інформації у співвідношенні з попередньою, зокрема тією, що була виголошена раніше;
- створення цілісного та зв'язного тексту за допомогою логічно продуманої підпорядкованої залежності наступних речень від попередніх з огляду на причинно-наслідкові зв'язки;
- вираження кожної окремої думки шляхом її структурування у певну смислову конструкцію за допомогою розподілу тексту на окремі, відносно закінчені частини;
- розширення окремих думок і тез шляхом поступового додавання або розширення інформації;

- організація текстової єдності у цілісність, обрання й узгодження прийомів висловлення, скорочення довгих фраз, вставних та вставлених конструкцій, повторів та смислових пропусків.

Робота над стилем пов'язана із виробленням якісного слогу, оскільки на його основі формується основа, на якій вибудовується стиль оратора як особлива, суто індивідуальна манера мовлення, що подекуди відступає від норми і навіть може порушувати її. Якість слога забезпечують різні чинники, серед яких передусім слід вирізнити такі: правильність, чистота, доцільність, ясність, краса, чіткість мовлення тощо. Якість слога визначається нормами літературної мови та правилами організації мовлення. Правильність і чистота мовлення сприяють відповідному сприйманню слухачами промови, значно полегшуючи означений процес, адже дозволяють реципієнтам комунікативного впливу безпосередньо зосередитися на змісті, а не відволікати увагу на певні специфічні способи висловлення думки, що нерідко можуть утворювати комічний ефект. Забезпечення чистоти мовлення здійснюється передусім за допомогою уникання нагромадження слів і словесних конструкцій, недопущення його переважання іншомовною і професійною лексикою, жаргонізмами, сленгом, діалектизмами, що засмічують мову, та недоречним вживанням слів і виразів, котрі сприяють порушенню комунікативного контакту оратора з аудиторією [28]. У разі, якщо мовленнєва цілісність порушується, мовлення стає настільки недоцільним і складним для сприймання, що вимагає від слухача значних зусиль для його декодування, спричиняючи появу комунікативного бар'єру комплікативного характеру. Вживання жаргонізмів і вульгаризмів під час виступу загрожує тим, що може істотно зменшити авторитетність того, хто виступає, принизивши його в очах аудиторії.

Ясність слога передбачає, що реципієнт, який володіє мовою, здатний без усіляких зусиль сприйняти мовлення та адекватно зрозуміти його зміст, оскільки, чим яснішим є мовлення, тим повніше воно засвоюється. Складне мовлення створює додаткові труднощі для розуміння, а тому досить швидко втомлює слухачів і перериває контакт з аудиторією. Саме тому комунікатор повинен дбати про адекватний вибір виразних засобів мови щодо обраного предмета мовлення та стосовно цільової аудиторії, на яку здійснює комунікативний вплив, що, власне, сприяє доцільності слогу. З давніх часів в арсеналі виразних засобів оратора вирізняють слова й звороти, що відповідають «високому», «середньому» й «низькому» слогові. Так, наприклад, слово «вуста» належить до «високого» слогу, оскільки вживається в урочистому або пафосному мовленні; слово «рот» – до «середнього», оскільки використовується в усіх різновидах мовлення; слово «пелька» – до «низького», оскільки вживається у побутовому, неофіційному мовленні. Забезпечуючи ясність слога, оратор повинен пам'ятати про те, що сучасне публічне мовлення, навіть у найурочистіших і найпафосніших виявах, не передбачає вживання лексики, яка притаманна високому слогові. З метою досягнення сподіваного комунікативного ефекту він повинен однаково обмежувати або уникати вживання як «високого», так «низького» слогів, за винятком випадків, коли їхнє вживання виправдане бажанням створення певного враження на аудиторію. Красі слога сприяє якомога прагматичніший добір засобів для висловлення думки за допомогою оптимального обрання, поєднання та доцільного розташування слів й висловів, застосування конструктивних прийомів, фігур, тропів, що прикрашають й увиразнюють мовлення [44].

Формуючи вербальний образ, мовець повинен дбати про свій словниковий запас та постійно оновлювати його, а також приділяти увагу основним паралінгвістичним чинникам, які сприяють комунікативному успіху. Вдосконалення виразності мовлення, як-от: темпу, тембру, гучності, робота зі смисловими наголосами, логічними паузами стає невід'ємною частиною підвищення професійної майстерності. Врахування якомога більшої кількості факторів сприятиме побудові індивідуального, динамічного, нешаблонного вербального образу оратора.

Так, наприклад, досягненню комунікативного успіху сприяє правильно поставлений голос мовця, який стає інструментом безпосереднього комунікативного впливу, адже певна манера вимови та власне виголошені звуки можуть як привертати, так і відштовхувати

слухачів, унеможливаючи контактування. Слід пам'ятати про те, що голос надає сигнал про те, ким є оратор – авторитетний / неавторитетний, впевнений / невпевнений, впливовий / невливовий, доброзичливий / недоброзичливий тощо. Голос здатний заряджати енергією, сприяти формуванню конкретної емоційної атмосфери, викликати емпатію та довіру, а його тон створює враження про спроможність оратора та його здатність виголосити дещо цікаве. Для того, щоб утримувати аудиторію у стані емоційної напруги відповідній комунікативній ситуації, ораторові необхідно вдаватися до різних способів виголошення задля використання усіх можливостей свого голосу. Тому перед тим, як виступати публічно, слід упевнитися у власній спроможності доцільно інтонувати, здійснюючи акцентування на ключових словах, прискорюючи або уповільнюючи виголошення, знижуючи або підвищуючи тембр, дотримуючись певного ритму з огляду на специфіку контактування та встановлення зворотного зв'язку з аудиторією. Якщо виступ буде здійснюватися за допомогою певних комунікативних каналів, доречно намагатися говорити плавно, незначно знижуючи тон голосу, а безпосереднє контактування зі слухачами вимагає від оратора вміння говорити гучно (голосніше, ніж зазвичай, але не переходячи на крик) та повільного виголошення для полегшення сприймання аудиторією промови. Тренування із виголошення промови, як правило, варто продовжувати до тих пір, коли виникне відчуття комфорту у процесі вимови.

Зовнішній вигляд оратора стає обов'язковою складовою його індивідуального образу та сприяє встановленню комунікативного контакту з аудиторією з перших хвилин виступу. Зовнішня привабливість закладає сприятливі передумови спілкування з аудиторією, впливає на процес сприймання однією людиною іншою та забезпечує емоційно-позитивне ставлення до мовця на психологічному рівні. Зовнішній вигляд, у першу чергу, передбачає відповідне обрання одягу, зачіски, макіяжу тощо. Одяг може сприяти попередньому висновку аудиторії про комунікатора, тому до його обрання слід підходити зважено, з огляду на цільову установку комунікативного впливу, конкретну ситуацію спілкування та слухачів. Найчастіше реципієнти комунікативного впливу сприймають манеру одягатися як певну демонстрацію мовцем своєї соціальної ролі. Якщо одяг обрано з порушеннями правил етикету, це може призвести до відповідної реакції аудиторії, яка буде виявлятися у несхваленні або поблажливому ставленні до оратора. Обираючи одяг, мовець повинен дотримуватися почуття міри: не бути занадто консервативним, з одного боку, і не виділятися надміру модними тенденціями, з іншого боку, адже в обох випадках це може викликати негативне ставлення значної частини аудиторії уже на етапі першого враження.

Макіяж, якщо його використано під час реалізації комунікативного впливу, повинен максимально відповідати кольору шкіри, волосся й очей, а не привертати до себе увагу аудиторії. Використання макіяжу зумовлено прагненням зробити образ оратора більш виразним і візуально привабливим. Зачіска, котру обирає комунікатор, ні в якому разі не повинна домінувати в його зовнішньому вигляді, оскільки її завдання полягає в тому, щоб надати голові форму, створюючи м'який, природний, привабливий фон, аби підкреслити риси обличчя.

Галузь наукового знання, пов'язану із вивченням рухів тіла, називають кінетикою. Розробляючи кінетичний образ, оратор повинен передусім виходити із необхідності збереження такої дистанції зі слухачами, щоб умови риторичного спілкування були однаково сприятливими і комфортними для всіх присутніх в аудиторії. Кінетичний образ створюється манерою або звичкою надавати безпосередні й опосередковані сигнали аудиторії за допомогою певних рухів тіла, жестикуляції, виразу обличчя, які покликані посилити вербальну комунікацію. Так, наприклад, кінетика голови репрезентується певним положенням, нахилами і поворотами, за допомогою котрих комунікатор демонструє власну присутність в аудиторії у процесі реалізації комунікативного впливу або риторичного спілкування зі слухачами. При цьому, обираючи положення голови, слід демонструвати максимальну причетність до комунікації і щире зацікавлення виголошуванням, щоб у будь-який спосіб мотивувати аудиторію та спонукати її до творчого контакту. Під час реагування на сигнали зворотного зв'язку, котрі надходять від аудиторії, мовець положенням голови

повинен постійно підкреслювати, що уважно прислухається до виголошеного співрозмовниками та ставиться до них із належною повагою, дбаючи про те, щоб викликати позитивні емоції у безпосередньому контактуванні [5]. Демонстрація уваги до слухачів повинна пов'язуватися із почуттям власної гідності, адже оратор репрезентує нейтрально-доброзичливу поведінку, без загравання з аудиторією та зайвого підкреслення власної значущості.

Одним із найважливіших факторів у процесі реалізації комунікативного впливу взагалі та при побудові кінетичного образу оратора зокрема є налагодження і підтримка зорового контакту. Виголошуючи промову, мовець повинен уважно спостерігати за реакцією слухачів і відслідковувати зміни в їхній поведінці, демонструючи свою увагу та шире зацікавлення. З метою спонукання до взаємодії він повинен намагатися якомога повніше охоплювати поглядами аудиторію, так, щоб у кожного із присутніх складалося відчуття контактування, що постійно стимулюється, зберігається і підтримується. З огляду на таке завдання зорове контактування однаково слугує потребам оратора та слухачів, оскільки без нього між ними неминуче виникає бар'єр, котрий може призвести до комунікативної невдачі. Встановлюючи зоровий контакт з аудиторією, комунікатор повинен піклуватися про те, щоб його погляд не виглядав ворожим, адже це відразу певним чином налаштує слухачів. Тривалість погляду слід розраховувати відповідно до особливостей комунікативної ситуації з метою забезпечення стабільного комунікативного процесу. Так, наприклад, швидкими поглядами оратор контролює настрій аудиторії та його зміни, щоб своєчасно відреагувати й у разі потреби скорегувати комунікативний вплив, тоді як більш довгими, тривалими, пильними поглядами він супроводжує логічні паузи, акцентуючи увагу на найважливішому, або надсилає певний сигнал конкретному реципієнтові. Активне зорове контактування під час виголошення промови або в діалозі долає комунікативну відстань між мовцем і слухачами, сприяє встановленню атмосфери взаєморозуміння та викликає взаємну симпатію, необхідну для ефективного спілкування та обміну інформацією. Обмеження зорового контактування може сприйматися слухачами по-різному: передусім, як прояв невпевненості у собі, сором'язливості, неухважності, байдужості, нещирості тощо. Уникнення оратором зорового контакту, внаслідок якого він відводить погляд, найчастіше сприймається як визнання ним переваги опонента, тоді як надмірний контакт, зазвичай, викликає у реципієнтів почуття психологічного дискомфорту і незручності. Отже, вибір конкретного способу зорового контактування з аудиторією зумовлюється прагненням мовця досягти відповідної комунікативної мети, а також його попередньою підготовкою та навичками [44].

Значну роль у побудові кінетичного образу відіграє міміка, яка дозволяє ораторові у певний спосіб репрезентувати свої емоції з урахуванням їхньої проєкції на аудиторію. Вираз обличчя мовця під час виголошення промови дозволяє реципієнтам комунікативного впливу зорієнтуватися не лише у безпосередньо вербалізованому матеріалі та декодувати підтекст, натяки, замовчування, а й водночас ідентифікувати іронію, самоіронію, сарказм тощо.

Найсильнішими емоціями, які зазвичай демонструє мовець, здійснюючи комунікативний вплив, є почуття радості, здивування, розчарування, смутку, відрази, гніву й страху. Невиразна міміка, якою може супроводжуватися виголошення, позбавляє риторичне спілкування обов'язкових емоційних засад, відповідно до котрих аудиторія активізується та отримує заряд від оратора. Принципово важливим для комунікатора є надання аудиторії позитивних емоцій, оскільки промова повинна містити оптимістичний пафос й у певний спосіб налаштувати слухачів, спонукати до роздумів, узагальнень, висновків, активних дій.

Здійснюючи комунікативний вплив, оратор повинен контролювати свою міміку і пам'ятати про те, що вона є таким специфічним індикатором, котрий, з одного боку, може ігноруватися слухачами або залишатися поза увагою, а з іншого – за лічені секунди може дозволити уважному реципієнтові визначити особливості душевного стану, в якому знаходиться мовець, та помітити те, що він намагається приховати, оскільки емоції проявляються переважно неусвідомлено. Декодуванню сигналів, які надсилаються за допомогою міміки, сприяють здатність до емпатії, а також спеціальна підготовка, оскільки

вираження емоцій за допомогою міміки здійснюється суто індивідуально, хоча й існують спроби визначити типові вирази конкретних почуттів (див.: табл. 7.)

Таблиця 7. Типові вирази почуттів за допомогою міміки

Позитивні емоції	Типовий вираз обличчя
задоволення	прямі брови, куточки губ переважно розслаблені і дещо відведені назад, спокійний вираз очей;
здивування	підняті брови, які утворюють зморшки на лобі, при цьому розширені очі, піджаті губи або відкритий чи напіввідкритий рот з округленими губами;
інтерес	злегка підняті брови, трохи розширені повіки, або ж, навпаки, прижмурені, очі, які зосереджені на об'єкті спостереження та фокусують на ньому увагу;
радість	куточки губ наче розтягуються посмішкою, а навколо очей одночасно з'являються дрібні зморшки.
Негативні емоції	Типовий вираз обличчя
відраза	опущені брови, зморщений ніс, нижня губа піднята або випнута та водночас замкнута за верхньою губою, очі скося дивляться, при цьому викликаючи враження, що людина намагається сплюнути або вдавилася;
гнів	надбрівні дуги зміщені всередину та донизу, ніздрі розширені, а крила носа підняті, губи або щільно стиснуті, або відтягнуті назад, утворюючи прямокутну форму й оголюючи міцно стиснуті зуби, колір шкіри обличчя змінюється: або червоніє, або біліє, вираз очей стає загрозливим чи похмурим;
презирство	підняті брови, витягнуте обличчя, піднята голова, наче людина дивиться на когось зверху вниз і намагається дистанціюватися від співрозмовника, вираз очей – ворожий (варто зазначити, що, на думку психологів, це єдина емоція, при якій переважно напружується лише одна частина обличчя);
смуток	зведені брови, вираз очей зосереджений, а зовнішні кути губ іноді опущені;
сором	опущена голова, відвернуте обличчя, відведений погляд, очі концентруються на одному об'єкті або блукають з однієї сторони в іншу, повіки прикриті, рідше зімкнуті, шкіра обличчя може бути червоного або білого кольору;
страх	брови мають пряму форму і трохи підняті, їхні внутрішні кути зміщені, а через лоб проходять горизонтальні зморшки, очі розширені, причому нижня повіка напружена, а верхня злегка піднесена, рот може бути відкритий, а кутики його відтягнуті назад, при цьому натягуючи і розпрямляючи губи над зубами.

Уміння контролювати власну міміку та правильно розпізнавати емоції слухачів формує професійну майстерність комунікатора, однак для того, щоб образ, обраний оратором, і техніка входження в образ були пластичними, необхідно подбати про узгодженість усіх невербальних засобів, за допомогою яких здійснюється супровід мовлення, зокрема жестів і рухів.

Відповідно до досліджень у сфері кінетики, спектр жестів, особливо рук і кистей рук, що свідомо або несвідомо використовується у комунікативній практиці, доволі широкий і різноманітний, однак у деяких ситуаціях може репрезентувати сенс, який принципово не

співпадає, або чимось відрізняється в кожному конкретному випадку. Протягом тривалих спостережень дослідникам означеної сфери вдалося помітити певну залежність між положенням рук та інших частин тіла і силою позитивних або негативних емоцій, які відчуває людина, здійснюючи комунікативний вплив або сприймаючи його сигнали в якості реципієнта. Так, наприклад, одним із найрозповсюдженіших жестів є потирання долонь, котрим найчастіше супроводжується очікування суб'єктом чогось позитивного. Жестом у вигляді «шпилеподібного» положення рук суб'єкт найчастіше надсилає сигнал навколишньому середовищу про власну впевненість у собі, що в цілому притаманно лідерам у певних галузях і сферах життєдіяльності. Означений жест у такому випадку засвідчує прагнення контролювати ситуацію, а в іншому – може ідентифікувати людей із скутою або обмеженою жестикуляцією. Зчеплення пальців рук під час надання чи отримання інформації може вказувати на деяку відстороненість, напруженість, ворожість, а іноді навіть агресивність. Для того, щоб продемонструвати реципієнтам свою перевагу, незалежність і впевненість, люди також нерідко закладають руки за спину «в замок». Коли ж суб'єкт чимось пригнічений або засмучений і прагне опанувати своє хвилювання, він часто закладає руки за спину й захоплює зап'ястя, а якщо захоплює лікоть, то це найчастіше може означати, що він дуже напружений і зі значними зусиллями намагається встановити контроль над своїми емоціями чи психологічним станом.

Дослідники невербальної комунікації і психологи зазначають, що мова жестів представників однієї нації може істотно відрізнятися від невербальної мови представників іншої нації. У ході спостережень у сфері невербальної комунікації було помічено, що значна кількість жестів у представників різних культур має протилежне значення і принципово не співпадає. Тому під час виголошення промови перед представниками іншої національності / спільноти означене розходження у сигналах, котрі надсилаються за допомогою жестів, потрібно теж обов'язково враховувати, аби не опинитися в недоречній ситуації, що призведе до непорозуміння [1].

Створення кінетичного образу оратора та техніка входження в образ здійснюється не лише за допомогою міміки та жестикуляції. Воно також передбачає розташування й обрання певного положення тіла й, окрім того, різноманітні рухи плечима, корпусом, ногами. Усі означені засоби невербального впливу на аудиторію повинні не заважати, а допомагати виголошувати промову та сприяти вирішенню головного надзавдання оратора – досягненню комунікативного успіху. Для того, щоб переконатися у доцільності обраного кінетичного образу та відповідності його комунікативній ситуації, варто використовувати дзеркало або залучати на тренувальні виголошення промови спостерігачів, які зможуть допомогти під час репетицій визначитися із деякими складнощами роботи із невербальною складовою. Вона передбачає вибір оратором техніки входження в образ – рухів тіла, жестикуляції, міміки тощо. Підказки, коментар й критичне оцінювання спостерігача сприятимуть чіткому усвідомленню мовцем того, які саме сигнали й на якій стадії контактування він надсилає своїм слухачам, як вони їх можуть сприймати та розуміти, а також нададуть мовцеві впевненості в собі напередодні реалізації усного комунікативного впливу.

Використання різноманітного вербального та невербального арсеналу для формування образу врешті-решт спонукає мовця обирати певну модель поведінки, котра формується на основі сукупності конкретних поведінкових практик. При цьому традиційно вирізняють стратегічні моделі поведінки оратора (громадського діяча, юриста, науковця, публіциста, політика, проповідника тощо) та тактичні моделі поведінки (авторитарна, агресивна, доброзичлива, нейтральна, оборонна тощо). Як правило, модель поведінки обирається з огляду на визначальні риси, за допомогою яких було створено образ оратора, та вибудовується з урахуванням індивідуального комунікативного досвіду, досвіду попередників або порад фахівців чи сторонніх спостерігачів. Стратегічна модель поведінки оратора найчастіше зумовлена характером професійної діяльності комунікатора та видом красномовства, можливості якого він використовує. На вибір тактичної моделі поведінки можуть впливати різні чинники й фактори, найістотнішими серед яких є мета комунікативного впливу,

конкретна комунікативна ситуація та особливості контактування з аудиторією, цільова установка мовця, компетентність оратора тощо. Обираючи конкретну тактичну модель поведінки, комунікатор повинен однаково уважно здійснювати постійний контроль аудиторії та самоконтроль, оскільки його поведінка та поведінка аудиторії, що демонструють певні настрої та емоції, можуть достатньо швидко стати недоречними, адже сигнали прямого чи зворотного зв'язку та реакції на них не є стабільними, а також пам'ятати про те, що універсальними ознаками професійної поведінки оратора є ввічливість, дружелюбність, нейтральна доброзичливість, уважність тощо.

Отже, вербальний образ оратора засновується на осмисленому втіленні думок у прагматичному словесному формулюванні. Специфіка усного комунікативного впливу передбачає побудову мовцем публічного висловлювання, розрахованого на відповідне сприймання аудиторією. Тому мовленнєве втілення задуму оратора здійснюється у доцільній та однозначно зрозумілій формі. У разі, коли оратор ставить перед собою завдання бути адекватно сприйнятим і зрозумілим своїм слухачам, то йому достатньо у процесі виголошення промови дотримуватися традиційних норм мовлення. Однак, коли відповідне розкриття теми вимагає від аудиторії додаткових зусиль, то дотримання звичайних правил культури мовлення стає недостатнім, тому що складний зміст вимагає відповідного, релевантного висловлення, оскільки воно належить до певного виду словесності, який визначається окремими нормами, пов'язаними як із характером змісту, так і мовними засобами. Слід зазначити, що висловлення може втрачати необхідні для ефективної комунікації якості у випадку, коли мовець не дотримується вищезначених норм і вимог щодо виголошення.

Практичне завдання

Підготуйте промову із використанням вступної частини «з ораторською настороженістю», контрастного й асоціативного способів розгортання тези, трьох методів аргументування в основній частині та клаузули в заключній частині (обсяг промови – два аркуша формату А 4, набрані 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5).

Питання для самоконтролю

1. Розкажіть про особливості аналізу мовцем проблемної ситуації.
2. Розкажіть про мету та проблему риторичного висловлювання.
3. Окресліть значення застосування правила статутів у процесі розробки мовцем риторичного висловлювання.
4. Розкажіть про пафос як одну із складових образу оратора.
5. Охарактеризуйте логос як складову образу оратора й окресліть правила логосу.
6. Розкажіть про етос як складову образу оратора й визначте правила етосу.
7. Розкажіть про особливості формування образу оратора та техніки входження в образ.
8. Охарактеризуйте специфіку формування габітарного образу оратора. 9. Окресліть особливості формування кінетичного образу оратора.
9. Розкажіть про особливості створення вербального образу оратора.
10. Розкажіть про те, як за допомогою міміки виражаються основні емоції. Відповідь проілюструйте прикладами.
11. Охарактеризуйте основні моделі поведінки оратора. Визначте специфіку стратегічної і тактичної моделей поведінки. Відповідь проілюструйте прикладами.

Тестові завдання з обранням однієї правильної відповіді

Варіант 1. Як відповідно до правил статутів називають питання, спираючись на котре оратор обирає тему, вибудовує концепцію й розширює аргументативну базу?

- А) статут проблеми. Б) статут встановлення. В) статут визначення. Г) статут оцінювання. Д) статут репрезентації.

Варіант 2. Вкажіть статут, який передбачає обговорення, визначення та відповідну репрезентацію конкретного факту.

А) статут визначення. Б) статут встановлення. В) статут репрезентації. Г) статут оцінювання. Д) статут проблеми.

Варіант 3. Оберіть статут, відповідно до якого здійснюється ідентифікація явищ, фактів, подій тощо.

А) статут проблеми. Б) статут репрезентації. В) статут визначення. Г) статут оцінювання. Д) статут встановлення.

Варіант 4. Визначте статут, з огляду на який здійснюється кваліфікація дій, вчинків тощо.

А) статут встановлення. Б) статут проблеми. В) статут визначення. Г) статут оцінювання. Д) статут репрезентації.

Варіант 5. Вкажіть засіб сугестивного впливу, який вербально та невербально закладає основи емоційного сприймання виступу, створюючи конкретну емоційну атмосферу в аудиторії.

А) пафос. Б) логос. В) етос. Г) епос. Д) топос.

Варіант 6. Як називають вербальні засоби, які використовуються мовцем для аргументації висунутих положень?

А) топос. Б) етос. В) логос. Г) пафос. Д) епос.

Варіант 7. Оберіть поняття, яким позначають умови реалізації комунікативного впливу, котрі суспільство висуває до оратора й котрих він зобов'язаний дотримуватися.

А) епос. Б) логос. В) пафос. Г) топос. Д) етос.

Варіант 8. З огляду на який критерій визначають внутрішній і зовнішній образи оратора?

А) співвіднесення природи і змісту. Б) походження і зміст. В) атрактивні властивості. Г) характер соціальної діяльності. Д) структуру образу.

Варіант 9. Назвіть критерій, згідно з яким вирізняють природний та штучний образи оратора.

А) структура образу. Б) атрактивні властивості. В) походження і зміст. Г) характер соціальної діяльності. Д) співвіднесення природи і змісту.

Варіант 10. Оберіть критерій, відповідно до якого визначають привабливий / сексуальний, непривабливий / асексуальний та нейтральний образи мовця.

А) походження і зміст. Б) структура образу. В) атрактивні властивості. Г) характер соціальної діяльності. Д) співвіднесення природи і змісту.

Варіант 11. Який критерій сприяє вирізненню публічного та приватного образів оратора?

А) співвіднесення природи і змісту. Б) походження і зміст. В) атрактивні властивості. Г) характер соціальної діяльності. Д) структура образу.

Варіант 12. Назвіть образ оратора, який утворюється особливостями виголошення промови, значним словниковим запасом, аргументованістю мовлення.

А) вербальний. Б) невербальний. В) паралінгвістичний. Г) габітарний. Д) кінетичний.

Варіант 13. Оберіть образ, який формує оратор, репрезентуючи свій зовнішній вигляд.

А) кінетичний. Б) паралінгвістичний. В) вербальний. Г) габітарний. Д) невербальний.

Варіант 14. Вкажіть образ оратора, що створюється на ґрунті мовленнєвої поведінки, техніки входження в образ, а також внаслідок відповідного обрання жестикуляції, рухів, поз тощо.

А) вербальний. Б) габітарний. В) естетичний. Г) невербальний. Д) кінетичний.

Варіант 15. Оберіть модель поведінки, котра формується мовцем на основі сукупності конкретних поведінкових практик.

А) стратегічна. Б) кінетична. В) вербальна. Г) габітарна. Д) паралінгвістична.

Варіант 16. Назвіть ознаку слога, яку забезпечують правильність, чистота, доцільність, ясність, краса, чіткість мовлення.

А) ясність слога. Б) якість слога. В) краса слога. Г) виразність слога. Д) гучність слога.

Варіант 17. Вкажіть ознаку слога, яку забезпечує адекватний вибір оратором виразних засобів мови щодо обраного предмета мовлення та стосовно цільової аудиторії, на яку здійснюється комунікативний вплив.

А) гучність слога. Б) якість слога. В) виразність слога. Г) краса слога. Д) ясність слога.

Варіант 18. Визначте ознаку слога, яку забезпечують застосування оратором конструктивних прийомів, фігур, тропів тощо.

А) ясність слога. Б) якість слога. В) краса слога. Г) доцільність слога. Д) гучність слога.

Варіант 19. Якій емоції, відповідає вираз обличчя, котрий утворюють прямі брови, розслаблені і дещо відведені назад куточки губ та переважно спокійний вираз очей.

А) інтерес. Б) задоволення. В) гнів. Г) презирство. Д) сором.

Варіант 20. Назвіть емоцію, яку демонструють підняті брови, що утворюють зморшки на лобі, розширені очі, піджаті губи або відкритий чи напіввідкритий рот з округленими губами.

А) здивування. Б) страх. В) сором. Г) гнів. Д) презирство.

Варіант 21. Оберіть емоцію, яка утворюється куточками губ, що наче розтягуються посмішкою, та дрібним зморшками навколо очей, котрі одночасно з'являються на обличчі.

А) гнів. Б) сором. В) здивування. Г) радість. Д) презирство.

Варіант 22. Вкажіть емоцію, яку утворюють опущені брови, зморщений ніс, піднята або випнута нижня губа й водночас замкнута за верхньою губою, що викликає враження, наче людина намагається сплюнути або вдавилася.

А) відраза. Б) радість. В) задоволення. Г) здивування. Д) страх.

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація : підручник. Київ, Центр навчальної літератури, 2004. 472 с.
2. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. Риторика : підручник. Львів : Львівська політехніка, 2017. 496 с.
3. Мацько Л. І, Мацько О. М. Риторика : навч. посібник. Київ : Вища школа, 2006. 311 с.
4. Мацько Л. І., Сидоренко О. М., Мацько О. М. Стилїстика української мови : підручник / за ред. Л. І. Мацько. Київ : Вища школа, 2003. 462 с.

Рекомендована література для поглибленого вивчення розділу

1. Барна Н. Іміджологія : навч. посібник для дистанційного навчання / за наук. ред. В. Бебика. Київ : Університет «Україна», 2008. 217 с.

2. Бугрим В. Іміджологія / Іміджмейкінг : навч. посібник. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2014. 250 с.
3. Палеха Ю. І. Іміджологія : навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. Київ : Європейський ун-т, 2005. 324 с.
4. Пономарів О. Д. Стилїстика сучасної української мови : підручник. Київ : Либїдь, 1993. 248 с.

Розділ 8. Добір матеріалу та його розташування у промові

Особливості складання й оформлення записів для підготовки промови. Основні типи промов. План та його різновиди. Тези й алгоритм їхнього написання. Тематичні виписки та правила їхнього творення. Основні вимоги щодо написання конспекту. Розмітка тексту промови за допомогою знаків партитури. Рядкові, надрядкові, підрядкові знаки партитури. Орієнтовна схема промови. Передвиборча промова або виступу під час агітаційного заходу. Структура простого роздуму та її складові.

Для того, аби комунікативний вплив мовця був доцільним, прагматичним і переконливим, йому вже на докомунікативному етапі підготовки виступу слід дотримуватися правил систематичного опрацювання обраного інформаційного або аналітичного матеріалу. Таке завдання зумовлено постійною необхідністю здійснювати спостереження, обирати вихідні положення, підтверджувати або спростовувати висунуті припущення, аргументувати власну точку зору, формулювати обґрунтовані висновки тощо. Як зазначає більшість дослідників і комунікаторів-практиків, особливості опрацювання матеріалу й оформлення попередніх записів у процесі підготовки майбутнього виступу визначаються різними чинниками, зокрема специфікою сприймання, запам'ятовування, мислення мовця та пов'язані

із конкретними методиками структурування інформації у текстову єдність комунікативного впливу. Якісне, усвідомлене оформлення записів передбачає обрання мовцем та дотримання упродовж його роботи над виступом певної системи їхнього ведення. Це виявляється корисним і доцільним з огляду на те, що пізніше буде значно спрощувати підготовку до виступу, економити інтелектуальні зусилля й, у разі потреби, полегшувати відновлення у пам'яті через певний проміжок часу значного за обсягом матеріалу.

Оформлення записів може здійснюватися по-різному, тому, розпочинаючи підготовку до виступу, варто відразу визначитися із конкретним способом, який буде найдоцільнішим. Серед них – створення тематичних виписок, складання плану, формулювання тез, написання конспекту виступу, що власне передує написанню тексту промови. Вибір конкретного способу та виду оформлення залежить від складності матеріалу, цільової установки, завдання, а також рівня підготовленості оратора. Так, наприклад, якщо обрані мовцем матеріали є нескладним для засвоєння, то, опрацьовуючи їх перед написанням тексту промови, він може обмежитися складанням плану. Необхідність ґрунтовного засвоєння оратором окремих місць обраних джерел зумовлює створення ним тематичних виписок та формулювання тез. Значна за обсягом або складна інформація вимагає від оратора ретельного конспектування із попереднім застосуванням вищезазначених способів оформлення записів, що в цілому сприятиме усвідомленому сприйманню матеріалу і позначиться на якості його підготовки до виступу. На вибір способу оформлення матеріалу також може впливати тип публічного виступу.

Доцільність написання конспекту ораторської промови дослідниками риторичного знання ніколи не ставилася під сумнів, адже користь від використання цього способу фіксації думок доведена практикою. Проте щодо написання готового тексту виступу одностайної думки немає: дехто з ораторів з цього приводу висловлював негативні думки, пояснюючи свою позицію тим, що підготовлений текст може зв'язувати творчий процес оратора у безпосередньому риторичному спілкуванні та контактуванні з аудиторією. Така розбіжність у поглядах теоретиків і практиків на питання щодо написання готового тексту промови не спростовує очевидного, адже заздалегідь написана промова та її дослівне читання протягом виступу має одночасно значні переваги та недоліки. Безсумнівна перевага читання полягає в тому, що мовцеві набагато легше виразно прочитати те, що було ретельно підготовлено, розроблено та написано раніше, в той час, коли всі думки та фрази, в яких вони втілювалися, обмірковувалися, шліфувалися й неодноразово підлягали редагуванню, а не формувалися ним ситуативно, варіативно або випадково безпосередньо під час здійснення виголошення. При цьому не можна забувати, що читання промови надає ораторові можливість заздалегідь точно розпланувати час свого виступу, а це звільняє його від необхідності постійно контролювати себе, зв'язуючись із годинником, та дозволяє повністю сконцентрувати увагу на виголошенні написаного. Для того, щоб точно вираховувати час здійснення комунікативного впливу, оратор повинен пам'ятати про те, що стандартна сторінка машинопису (аркуш формату А 4), яка набрана 14 кеглем з міжрядковим полуторним інтервалом, містить 29-30 рядків і читається у середньому темпі приблизно 2,5–3 хвилини. Виробити відповідний, стабільний середній темп можна у тренуваннях, шляхом зчитування тексту промови із годинником. Це надає мовцеві спокою і впевненості у собі, оскільки дозволяє переконатися в тому, що він не поспішає і не уповільнюється під час виголошення промови, а також відповідно орієнтується у часі з огляду на кількість прочитаних рядків тексту.

Проте дослівне читання тексту промови, окрім означених вище переваг, має значну кількість недоліків, найвагомішим з яких є відсутність безпосереднього зорового контакту з аудиторією, адже, уважно зчитуючи текст, оратор позбавляє себе можливості слідкувати за поведінкою аудиторії та її реакцією на виголошене й втрачає «зворотний зв'язок», котрий дозволяє здійснювати корегування викладу. Значення зорового контакту під час здійснення комунікативного впливу та його необхідність у риторичному спілкуванні зі слухачами неодноразово підкреслювали відомі політичні й судові оратори, але його неможливо досягнути при читанні виступу.

Отже, промова за конспектом значно полегшує ораторові здійснювати виступ, оскільки звільняє його від потреби запам'ятовування. Цей тип промови доцільно використовувати у тому випадку, коли комунікативна ситуація або обмежена конкретним часом виступу, або вимагає від мовця точного слововживання й наведення статистичних даних. Традиційно до означеного різновиду відносять офіційні політичні промови, офіційні документи, наукові доповіді та повідомлення тощо. Обираючи промову за конспектом у якості форми виступу, слід пам'ятати передусім те, що реципієнтами вона сприймається суто як читання, котре позбавлене ознак безпосереднього риторичного спілкування. Під час її виголошення між оратором і слухачами виникає комунікативний бар'єр, а коли мовець намагається встановити тимчасовий контакт з аудиторією, то неминуче відволікається від тексту, у зв'язку з чим його вимова стає уривчастою, непереконливою, а сам процес надання інформації може на певний час позбавитися логіки причинно-наслідкового зв'язку. Не зважаючи на те, що надрукований текст значно полегшує виклад, спрощує його і дозволяє зосередитися на особливостях виголошення, головний недолік промови за конспектом – відсутність безпосереднього спілкування з аудиторією – робить її недоцільною формою комунікативного впливу, адже, встановлюючи контакт з аудиторією, оратор використовує передусім можливість усного мовлення із притаманними йому засобами, конструкціями та виразами.

Промова з попередньою підготовкою передбачає тривалу комунікацію, тому, як правило, репрезентована виступами, що можуть тривати 1-2 години. Звернення до означеного типу продиктовано передусім характером інформації, яку мовець мусить донести до слухачів відповідно до її складності, а також цільовою установкою. Означені фактори зумовлюють необхідність використовувати синтезовану форму підготовки матеріалу, внаслідок чого комунікатор змушений значну частину матеріалу запам'ятовувати якомога близько до тексту та виголошувати промову з елементами імпровізації, що викликає у слухачів враження значної ерудиції та безпосередньої мисленнєво-мовленнєвої діяльності, котра репрезентує плин живої думки. Попередня підготовка дозволяє мовцеві на основі обраного матеріалу чітко й логічно скомпонувати та відповідно оформити свої ідеї для усного втілення, самостійно мислити й переконливо аргументувати свою позицію, налагоджувати контакт з аудиторією, говорити безпосередньо та невимушено. Під час виголошення промови за будь-яких обставин заглядати у текст потрібно наче мимохідь, щоб не створювати враження скутості та прив'язаності до написаного. Суттєвим недоліком промови з попередньою підготовкою є можливість відходу від головного питання, котра загрожує дезорієнтувати як слухачську аудиторію, так і самого оратора, а також, як наслідок, нераціональна витрата часу, що позначаються на якості комунікативного впливу.

Промова, що вивчається напам'ять, найчастіше використовується у виняткових випадках, коли оратор повинен чітко здійснити запланований комунікативний вплив у певних обставинах, а помилкове вживання слів може призвести до небажаних результатів або комунікативної невдачі, наприклад, під час політичних виступів, дорадчих промов, урочистих прийомів, вітанні ювілярів тощо. Названий тип промови вимагає від мовця ретельної підготовки у процесі створення тексту, його послідовного запам'ятовування та гідного виголошення. Текст промови, яка вивчається напам'ять, як правило, незначний за обсягом – не перевищує сторінки, – оскільки дослівно запам'ятати великий текст і відповідно відтворити його в умовах емоційної напруги надзвичайно складно. Як правило, досконале знання тексту промови забезпечує належний зворотний зв'язок зі слухачами та сприяє тому, що комунікатор, здійснюючи комунікативний вплив, може цілком зосередитися на ораторських прийомах, котрі значно посилюють його вплив, і їхньому належному втіленні під час виступу. При цьому, з одного боку, означений тип промови частково полегшує мовцеві усне втілення, а тривалість виступу точно розраховується, що дозволяє йому орієнтуватися у часі. З іншого боку, процес запам'ятовування і відтворювання тексту не завжди буває бездоганним, і небезпека збитися, яка може бути викликана будь-якою причиною, загрожує ораторові значно більше, ніж при застосуванні всіх інших типів промов. До того ж, слід враховувати те, що точний контекст вивченого напам'ять подекуди важко відтворити навіть досвідченому

комунікатору, а порушення його порядку, пропуски підготовленого матеріалу або інші помилки неминуче призведуть до розсіювання слухацької уваги та комунікативної невдачі.

Імпровізовані промови найчастіше виникають спонтанно, як правило, у вигляді різноманітних виступів або апологій, коли мовчання комунікатора буде розцінюватися слухачами як некомпетентність, неповага, розгубленість тощо. Застосування імпровізованої манери викладу найчастіше сприяє тому, що поступово, долаючи комунікативну відстань між собою й аудиторією, мовець налагоджує контакт і починає сміливо виголошувати свої думки, позбавляючись почуття дискомфорту, викликаного необхідністю висловлювати свої думки, невпевненості або страху перед аудиторією. Проте істотним недоліком у такому випадку стає певна спонтанність виступу, адже імпровізовані промови позбавлені необхідної підготовки та серйозного викладу думок. Достатньо часто оратори, ретельно готуючись до виступу, намагаються репрезентувати слухачам свою заздалегідь підготовлену і вивчену напам'ять промову як імпровізацію – безпосереднє висловлення думок. У такому випадку йдеться про спіч – невеликий за обсягом комунікативний вплив, котрий розрахований на певну цільову аудиторію або пріоритетну групу. Означений різновид найчастіше використовують політики, посадовці та громадські діячі з метою виглядати якомога відвертіше у риторичному спілкуванні зі своїми слухачами [2].

Обираючи конкретний тип промови, комунікатор повинен пам'ятати про те, що не стільки форма виступу, скільки власне комунікативна майстерність забезпечує йому успіх. Тому однаково вправно слід вміти використовувати усі типи промов, а в разі необхідності поєднувати їхні елементи під час виступу залежно від того, яку мету вони ставлять, який матеріал намагаються донести, перед якою аудиторією виступають тощо. Мовець завжди має бути готовим до переходу від одного типу промови до іншого, а задля того, щоб підготувати вдалу промову, мусить пам'ятати про переваги та недоліки різних типів промов.

У процесі підготовки усного комунікативного впливу оратори найчастіше вдаються до двох основних способів створення тексту. На їхнє обрання не впливає вид красномовства, жанровий різновид та цільова установка, оскільки це залежить від індивідуальних особливостей творчого пошуку комунікатора. Перший спосіб характеризується тим, що мовець під час підготовки виступу подумки вибудовує концепцію, обирає точку зору, формулює тези, структурує аргументацію, складає кожну фразу та шліфує її, а лише потім відтворює на папері. Внаслідок використання такого способу опрацювання виступу робота, здійснювана мовцем, відбувається повільно, поступово, без наступних переробок, а остаточний текст промови відразу пишеться начисто. Другий спосіб, навпаки, передбачає попереднє висловлення оратором певної думки без будь-якого редагування, але у подальшому такий текст багаторазово перероблюється і поступово вдосконалюється шляхом переписування й доопрацювання. Кожен промовець вирішує сам, який спосіб роботи із текстом виступу йому слід обрати. На вибір конкретного способу можуть впливати різні фактори, починаючи зі складності матеріалу, індивідуальних особливостей сприймання інформації, компетентності мовця, закінчуючи часом, який відводиться на підготовку виступу.

Подальше формування професійних здібностей комунікатора відбувається у процесі роботи над текстовими єдностями різних комунікативних впливів та їхнім виголошенням в конкретних аудиторіях, коли мовцем поступово усвідомлюються різні сторони ораторського мистецтва.

У ході підготовки комунікативного впливу доцільно, щоб перед очима знаходився конспект ораторського виступу, куди час від часу можна заглядати, відновлюючи контекст, встановлюючи логіку причинно-наслідкового зв'язку, запам'ятовуючи послідовність відтворення певної інформації. У подальшому необхідність написання повного конспекту відпадає, й він може бути замінений планом виступу з тезами або тематичними виписками. Після запису тексту необхідно його уважно проглянути, звернути увагу на те, чи точно підібрані слова, чи відповідає обраний стиль промови комунікативній меті й аудиторії, на яку вона розрахована, чи наявні образні вислови, чи не перенасичений текст статистичними даними, цитатами або недоцільним матеріалом. Якщо промова містить матеріал, котрий

порушує її цілісність або якимось ускладнює процес сприймання, то, яким би він не був цікавим, його слід вилучити із тексту промови. Перед виголошенням варто потренуватися вголос перед дзеркалом, щоб відпрацювати міміку й жести. Слід пам'ятати, що для аудиторії найбільш сприйнятливий темп виголошення – 100-120 слів на хвилину.

Основою будь-якої комунікативної діяльності є робота з інформацією, котра полягає передусім у її опрацюванні мовцем із метою формулювання концепції ораторського виступу та обранні відповідної аргументації. А тому без опрацювання значного обсягу інформації неможливо віднайти сутність проблемних питань, що виносяться на публічне обговорення.

Складання плану – це початковий етап роботи над написанням промови, який випереджає процес формулювання тез, оформлення тематичних виписок та конспекту. План покликаний репрезентувати структуру тексту, а також його основні теми та підтеми. Побудова плану як початкового способу фіксації інформації сприяє попередньому засвоєнню обраного матеріалу, оскільки пізніше на основі його пунктів і підпунктів формулюються змістовні тези, якість котрих залежить передусім від того, наскільки означені пункти будуть співвідноситися із текстом, що розглядається і вивчається мовцем. Найчастіше відповідно підібрані тези засновуються на тих питаннях, які відображає план тексту, але таке співпадіння не завжди є обов'язковим, адже міра складності й обсяг тексту можуть сприяти тому, що зміст плану і тез буде різним. Прагматичний підхід до формулювання тез на основі отриманих пунктів плану сприяє якомого повнішому розкриттю в них мікротем тексту, що значно полегшує процес запам'ятовування й відтворення матеріалу, оскільки, розширені відповідними положеннями, вони дозволяють чіткіше усвідомлювати причинно-наслідкові зв'язки. Якщо текст комунікативного впливу незначний за обсягом, а риторичне спілкування з аудиторією не вимагає від оратора особливої підготовки та компетентності, складання плану промови сприятиме належній систематизації та гідному відтворенню опрацьованого матеріалу. Вирізняють простий, складний та цитатний плани, кожний з яких у певний спосіб відтворює структуру тексту.

Простий план утворюється за допомогою сукупності словосполучень або простих речень, за допомогою яких відтворюються послідовність викладу матеріалу та найістотніші положення, котрим мовець приділяє увагу в своєму виступі.

Приклад простого плану.

Тема: «Засоби обрамлення текстової єдності промови».

План

1. Обрамлення основної частини промови та його функції.
2. Вступна частина та її різновиди.
3. Заключна частина та способи її вираження.

Побудова складного плану здійснюється на основі розширення простого плану за рахунок визначення підтем і повного або часткового відтворення елементів архітекtonіки тексту.

Приклад складного плану.

Тема: «Засоби обрамлення текстової єдності промови».

План

1. Обрамлення основної частини промови та його функції.
2. Вступна частина та її різновиди.
 2. 1. Різновиди вступу у безконфліктній ситуації:
 - а) звичайний вступ;
 - б) вступ «прямий початок»;
 - в) вступні зауваження.
 2. 2. Різновиди вступу у конфліктній ситуації або на межі конфлікту:
 - а) раптовий вступ;
 - б) вступ з ораторською настороженістю;
 - в) вступ «тонкий підхід»;

- г) полемічний вступ.
- 3. Заклучна частина та способи її вираження:
 - а) узагальнення;
 - б) полемізування;
 - в) спонукання;
 - г) рекапітуляції;
 - д) клаузула.
- 4. Специфіка використання засобів обрамлення основної частини.

Побудову цитатного плану забезпечує використання цитат, за допомогою яких мовець намагається ілюструвати пункти і підпункти, які репрезентовані планом.

Приклад цитатного плану.

Тема: «Засоби обрамлення текстової єдності промови».

План

1. Обрамлення основної частини промови та його функції: «Обрамлення основної частини промови здійснюється з огляду на цільову установку, завдання, які намагається вирішити оратор, та аудиторію, на котру здійснює комунікативний вплив».

2. Вступна частина та її різновиди: «Вступна частина розпочинає комунікативний вплив і покликана викликати інтерес слухачів, заволодіти їхньою увагою, встановити атмосферу взаєморозуміння, ознайомити з метою виступу, підготувати реципієнтів до сприйняття основної частини промови».

2. 1. Різновиди вступу у безконфліктній ситуації: «Залежно від комунікативних умов та настрою аудиторії оратор обирає певний різновид вступної частини. Якщо аудиторія уважна та доброзичлива, оратор може невимушено розпочати свій виступ, налагоджуючи комунікативний контакт у безпосередньому риторичному спілкуванні зі слухачами».

А) звичайний вступ: «використовується комунікатором у безконфліктній ситуації».

Б) вступ «прямий початок»: «використовується тоді, коли мовець безпосередньо готує слухачів до виголошення основної частини і вимагає їхнього позитивного ставлення й уваги».

В) вступні зауваження: «застосовуються оратором із метою відразу викликати та посилити інтерес до свого подальшого виступу».

2. 2. Різновиди вступу у конфліктній ситуації або на межі конфлікту: «Загроза комунікативного конфлікту вимагає від оратора обрання відповідних різновидів вступної частини, за допомогою яких він намагається всупереч несприятливим умовам встановити контакт з аудиторією шляхом випередження або нейтралізації можливої негативної реакції на виступ».

А) раптовий вступ: «розпочинається сильною фігурою, коли слухачі вже достатньо ознайомлені і зацікавлені матеріалом».

Б) вступ з ораторською настороженістю «використовується з огляду на наявність експліцитного конфлікту між оратором й аудиторією».

В) вступ «тонкий підхід»: «використовується тоді, коли мовець за допомогою різноманітних опосередкованих прийомів намагається встановити контакт зі слухачами, вдаючись до анекдотів, віршів, жартів, натяків, розповідей про певні цікаві випадки тощо».

Г) полемічний вступ: «застосовується з метою спростування певної інформації, яка, як правило, вже відома слухачам».

3. Заклучна частина та способи її вираження: «Заклучна частина покликана підсумувати висловлене оратором, посилювати інтерес до предмета мовлення, репрезентувати висновки та спонукати аудиторію до вирішення проблем або певних дій».

А) узагальнення «покликане поєднати виклад і роздум».

Б) полемізування «вказує різницю в думках з опонентом або аудиторією».

В) спонукання «містить заклик до вирішення певної проблеми та відповідних дій».

Г) рекапітуляції – «стислий, концентрований повтор найважливіших аспектів попереднього змісту промови, зведення разом різних точок зору, фактів і деталей».

Д) клаузула – «афористична, ефектна кінцівка, на яку покладається особливе смислове навантаження».

Е) висновки: «власне підсумовування висловленого оратором у промові, що органічно поєднується із будь-яким різновидом заключної частини».

4. Специфіка використання засобів обрамлення основної частини: «Застосування певного різновиду обрамлення зумовлюється безпосереднім контактуванням оратора з аудиторією. Для того, щоб обрання конкретного засобу відповідало комунікативній ситуації, мовцеві заздалегідь варто продумати кілька варіантів вступу та кінцівок, оскільки передбачити поведінку або реакцію слухачів наперед неможливо».

Тезами називають стисло й лаконічно викладені основні положення тексту, що якомога ясніше репрезентують сутність висловленого. За допомогою тез комунікатор, з одного боку, фокусує увагу аудиторії на найважливіших аспектах обраного матеріалу, а з другого – значно підвищує рівень самостійної роботи, розвиває логічне мислення й мовленнєву культуру. Відповідно до способу формулювання тези поділяють на первинні (сформульовані самим оратором) і вторинні (сформульовані на основі опрацювання тексту іншого автора). Отже, іншими словами, знаходячи в обраному тексті відповіді на певні питання й стисло записуючи їх власними словами, мовець отримує первинні тези, а відтворюючи їх словами автора тексту – вторинні. Взаємозв'язок обраних тез забезпечується згідно із логікою причинно-наслідкової наступності у межах тезового викладу. При цьому взаємозв'язок між окремими тезами у загальних межах створюється за допомогою індуктивного (від конкретики до узагальнення) та дедуктивного (від узагальнення до конкретики) способів.

Для того, щоб процес написання тез був якомога доцільнішим, варто дотримуватися означеного алгоритму формулювання:

- попередньо ознайомитися із матеріалом та визначитися із метою, з огляду на яку буде здійснюватися його подальше опрацювання;
- ретельно опрацювати матеріал, визначивши його основну думку;
- розмежувати матеріал на окремі смислові частини, виокремлюючи мікротеми до кожної основної теми;
- визначити пункти плану у послідовності згідно із логікою надання інформації у тексті;
- у процесі сприймання опрацьованого матеріалу чітко з'ясовувати, що є важливим для автора тексту, а що для вас, як комунікатора;
- вирізнити найістотніші ідеї та міркування, відокремлюючи головне від другорядного, основоположне від факультативного, та записати власними словами або словами автора, дотримуючись логіки причинно-наслідкового зв'язку;
- за жодних умов не допускати перекручування змісту тексту в цілому або окремих його частин.

Особливим способом фіксації почутого або прочитаного матеріалу, що значно розширює можливості оратора у процесі підготовки тексту комунікативного впливу, є тематичні виписки, за допомогою яких здійснюється обрання конкретного матеріалу для промови. Перед тим, як приступити до опрацювання матеріалу означеним способом, слід обрати найзначущі джерела та скласти план, на основі якого буде виписуватися необхідні положення у зазначеній послідовності. Для того, щоб тематичні виписки максимально відповідали своєму призначенню та відповідно орієнтували комунікатора у подальшій роботі над текстом виступу, слід пам'ятати, що їхнє створення здійснюється на основі добре засвоєного матеріалу, тобто після уважного читання й осмислення прочитаного. Дотримання цього принципу підготовки тематичних виписок сприятиме тому, що вони значно доповнять попередньо написаний план і сформульовані тези. Та інформація, яка несе особливе смислове навантаження або є важливою й актуальною, у тематичних виписках повинна записуватися дослівно у вигляді цитат із обов'язковим посиланням на автора, оскільки це у разі необхідності під час риторичного контактування з аудиторією дозволить мовцеві відразу вказати джерело, з котрого було обрано означений матеріал.

Якісна підготовка тематичних виписок передбачає дотримання комунікатором наступної послідовності кроків:

- виокремити в обраних текстах потрібну інформацію та виписати її на картки у формі цитат у такій послідовності: цитата, прізвище й ініціали автора цитати, назва твору, місце видавництва, видавництво, рік видання, том (у разі наявності), сторінка;

- у випадку, якщо з однієї сторінки наводиться кілька цитат, оформлення посилання на джерело робиться у такий спосіб «Там само», а якщо цитований матеріал розташовується на іншій сторінці джерела, вказується «Там само» разом із відповідною сторінкою;

- цитований матеріал слід надавати абсолютно точно, у тому контексті, в якому його пропонує автор джерела, використаного мовцем;

- у випадку необхідності скорочення деяких слів або словосполучень у цитаті на їхньому місці необхідно ставити три крапки, що буде вказувати на те, що цитована інформація є неповною;

- якщо цитата репрезентована окремим реченням, то її оформлення здійснюється відповідно до правил пунктуації при прямій мові;

- коли мовець використовує цитату у вигляді певної складової своєї думки, то цитована частина береться в лапки та пишеться з малої літери;

- для того, щоб контекст цитованого тексту у разі необхідності можна було легко відновити, вгорі над цитатою або на полях перед нею необхідно надавати стислий заголовок, у котрому кількома словами формулювати основний зміст цитованого джерела (це дозволить ораторові швидко орієнтуватися у використаному матеріалі та поновлювати у пам'яті значний обсяг інформації);

- пронумерувати картки у порядку послідовності викладу обраного матеріалу.

Основною й найповнішою формою фіксації прочитаного, сприйнятого на слух або напрацьованого, є конспект, котрий складається на основі доцільно зафіксованих головних положень, фактів, статистичних даних та конкретних прикладів. Конспекту передують план, який швидко дозволяє зорієнтуватися у змісті та послідовності надання матеріалу. Якщо конспект репрезентує інформацію, що обирається з певного джерела, то у ньому можна не лише занотовувати опрацьований матеріал, а й супроводжувати його викладом власних думок, які виникли у процесі усвідомленого сприймання. Написати конспект на основі попередньо сформульованих тез, тематичних виписок або опрацьовуючи певний текст значно простіше, ніж створювати його, записуючи на слух, паралельно аналізуючи щойно почуте. Нотування матеріалу, що сприймається на слух та одночасно аналізується, повинно здійснюватися з огляду на розроблену систему скорочень певних слів і словосполучень, оскільки конспектування є обмеженим у часі. Означеної системи скорочень варто дотримуватися протягом усієї роботи із конспектом для того, щоб декодування скорочень пізніше не призвело до плутанини та втрати деяких частин законспектованого матеріалу. Конспектування матеріалу вимагає прагматичного підходу, адже однаково недоцільним виявляється як дослівне конспектування, так і мінімальне, недостатнє. У першому випадку написаний конспект лише на перший погляд утворює враження якісно здійсненої роботи, особливо якщо у процесі його створення нехтувалося аналізом вихідного матеріалу, не вирізнялися ключові моменти та не формулювалися узагальнення й висновки. У другому випадку, з огляду на вибірковий характер сприймання, надто лаконічні записи призводять до істотної втрати матеріалу, що робить занотоване уривчастим, незв'язним і недолугим. Для того, щоб отриманий у результаті конспектування матеріал виправдовував час, витрачений на означену роботу, слід пам'ятати про те, що найважливіше в конспекті – адекватне й зрозуміле відображення необхідної інформації для її подальшого використання. Тому, вдаючись до конспектування, слід дотримуватися конкретного алгоритму дій:

- уважно ознайомитися з текстом, визначивши його тему й основну думку;

- розподілити текст на логіко-сміслові частини;

- обрати заголовок до кожної частини (будемо мати пункти та підпункти плану тексту й конспекту);

- поставити до кожної логіко-сміслової частини тексту запитання: «Про що йдеться у цій частині?» та знайти в тексті відповіді;
- стисло власними словами або словами автора тексту записати відповіді (отримаємо тези);
- додати до отриманих тез конкретний матеріал – статистичні дані, факти, приклади, цитати (отримаємо тематичні виписки);
- доповнити тематичні виписки основоположним матеріалом тексту (отримаємо конспект);
- складаючи план, тези, тематичні виписки, конспект, необхідно вказати прізвище автора, повну назву твору, місце видання, видавництво, рік видання, том, сторінки з метою полегшення роботи у подальшому;
- вирізняти у конспекті розділи, пункти, підпункти, відокремлюючи їх один від одного;
- після кожної закінченої частини робити інтервал;
- виділяти основні тези, поняття, терміни, положення підкресленнями, позначками або відповідними знаками партитури.

Знаками партитури називають спеціальні позначки, за допомогою яких мовцем здійснюється розмітка тексту комунікативного впливу відповідно до певних нюансів мовлення, логічного виділення й інтонування – вони дозволяють «зафіксувати наголошене слово, правильну інтонацію, паузи і т.п.» [2, с. 148]. Означені позначки допомагають ораторові розв'язати проблему, що пов'язана із виголошенням промови, адже під час виступу чимало факторів, зокрема хвилювання мовця або недостатній досвід комунікування з аудиторією, спричиняють обрання ним невиразної манери надання інформації у риторичному спілкуванні. Будь-який комунікатор, котрий професійно готується до реалізації комунікативного впливу, зустрічається з потребою графічної підготовки підготовленого тексту, котра покликана допомогти інтонаційно увиразнювати найважливіші місця у промові, адже «звучність голосу, його тембр, висота тону свідомо використовуються оратором як засоби мовної виразності, засоби впливу на слухачів» [39, с. 114]. Для цього використовуються рядкові, надрядкові та підрядкові знаки партитури (див. табл. 8).

Таблиця 8. Знаки партитури

1.	Рядкові знаки партитури		
1.1.	/ – коротка фразова пауза (на рахунок <i>один і</i>)	як правило, відповідає інтонуванню, пов'язаному із вирізненням під час виголошення пунктуаційних знаків, зокрема коми	«Класична українська література, / починаючи від Шевченка / чи навіть ще й від Котляревського, / показала нам приклад того, / як треба ставитися до народної мови, / цього ясного / і справді цілющого для художника джерела» (О. Гончар. Цвіт слова народного).
1.2.	// – середня фразова пауза (на рахунок <i>один і, два і</i>)	як правило, відповідає інтонуванню, пов'язаному із вирізненням під час виголошення розділових знаків, передусім двокрапки, тире та крапки із комою	«Свобода слова // – це основа прав людини, / джерело гуманності і матір правди» (Лю Сяо Бо. Останнє слово на судовому процесі. 2010 рік).
1.3.	/// – довга фразова пауза (на рахунок <i>один і, два і, три і</i>)	як правило, відповідає інтонуванню, пов'язаному із вирізненням під час виголошення розділового знаку	«Нас усіх зібрало на цій площі одне слово ^ – "злука". /// Зізнаюся, / воно незвичайне для мене, / як, / мабуть, / і для вас. /

		три крапки	Мабуть, / через те, / що наш народ знав у минулому лише супротивне слово "розлука"» (Ю. Мушкетик. Виступ 21 січня 1990 року).
1.4.	< > – ромбічні дужки	позначають вставні слова або вставні конструкції	«Давайте не будемо помилятися: // найкращий уряд у світі найкращий парламент і найкращий президент нічого не можуть зробити самі по собі. / < Також було б неправильно сподіватися від них універсальних ліків >. / Свобода і демократія розуміють участь усіх; // отже, припускають і відповідальність, / що лежить на нас усіх» (В. Гавел. Новорічне послання громадянам Чехословаччини. 1990 рік).
1.5.	[] – квадратні дужки	використовуються у випадку необхідності додати слово або словосполучення, що допомагає утримати непевний зміст або знайти відповідне значення	«Ви – покоління, / яке поважає себе, / має почуття власної гідності [і не дуже поспішає розчинятися у великих угрупованнях, / де на чолі є хтось із косою чи без] /// Ви є люди, / які люблять самі вирішувати свої проблеми». (М. Маринович. Ви не смієте не мати політичного голосу).
1.6.	" " – парні лапки	використовуються у тому випадку, коли оратор виголошує певний уривок тексту з іронією	" «І сьогодні ООН – як супергерой на пенсії, який забув, що він міг зробити» " (В. Зеленський. Промова Президента України. 23 вересня 2021 року).
2.	Нарядкові знаки		
2.1.	↑ – знак модуляції тону (вектор, що спрямований догори)	знак, за допомогою якого позначається підвищення тону	«У мене є мрія, / що на червоних пагорбах Джорджії настане день↑, / коли сини колишніх рабів і сини колишніх рабовласників ↑ зможуть сісти разом за столом братерства» (М. Л. Кінг. Промова «У мене є мрія». 1963 рік).
2.2.	↓ – знак модуляції тону (вектор, що спрямований донизу)	знак, за допомогою якого позначається зниження тону	«Університет – це спільнота вчених.↓ Це не дитячий садочок, /↓ не клуб, /↓ не реформаторій; //↓ це не політична партія й не агентство із пропагування» (Р. Хетчинс. Промова «Що таке університет?»).
2.3.	^ – знак, яким	застосовується для позначення	«Панове! /// Я глибоко вірю, / що

	вирізняється суфікс/афікс	різкого зламу інтонації	той, / хто створив нас, / створює в Новій Англії усе ^ – за винятком погоди» (Марк Твен. «Погода в Новій Англії». 1876 рік).
2.4.	' – знак наголосу	використовується для позначення наголосу у проблемних словах	По́милка, ви́падок, же́врити, ра́зом, ха́ос, вимо́ва, гене́зис, експе́рт, катало́г, фено́мен.
3.	Підрядкові знаки		
3.1.	_____ – підкреслення суцільною лінією, знак логічного наголосу	використовується для інтонаційного вирізнення центру фрази (у реченні може бути кілька логічних наголосів, адже наголос змінюється відповідно до того, на чому акцентує увагу оратор)	«Що відрізняє <u>моє</u> покоління від покоління <u>вашого?</u> » (М. Маринович. Ви не смієте не мати політичного голосу).
3.2.	—————> – підкреслення суцільною лінією зі стрілкою у кінці, знак пришвидшення темпу	використовується тоді, коли виникає необхідність позначити вторинний / факультативний характер інформації (означена конструкція зчитується у прискореному темпі або, у разі необхідності скоротити виступ, скорочується)	«Єдиною кінцевою метою може <u>бути об'єднаний світ, / де немає місця війні... /// Подібної мети нелегко досягти, / і я хочу роз'яснити, / яку це обіцяє величезну зміну настроїв</u> —————> / Є речі, / які ми шануємо дуже високо і цілком справедливо; // я б сказав, / що слово "демократія" серед них не на останньому місці. / Багато є місць у світі, / де немає демократії. / <u>Але є й інші цінності</u> »—————> (Р. Оппенгеймер. Промова в Лос-Аламосі. 1945 рік).
3.3.	_ _ _ – підкреслення пунктиром, знак уповільнення темпу	використовується у зв'язку із необхідністю фіксації оратором уваги слухачів на певних словах або частині речення	«Обов'язок письменника і поета ^ – писати про це. / Їм належить особливе право <u>допомогти людству в його боротьбі, / підняти його дух, нагадувати йому про мужність, / честь, / надію, / гордість, / співстраждання, / жалощі, / про саможертвність, / з яких утворилася слава його минулого</u> » (В.Фолкнер Промова з нагоди вручення Нобелівської премії).
3.4.	⤵ – легато, горизонтальна дужка	використовується для позначення злиття слів у вимові, коли вони вимовляються як єдине ціле	«Я заявляю палаті, / <u>як вже заявив міністрам, / які увійшли до складу уряду, / що</u> <u>можу лише запропонувати кров, / труд, / сльози й піт</u> » (В. Черчіль. Промова 13 травня 1940 року).

Перед реалізацією усного комунікативного впливу мовцеві обов'язково необхідно враховувати особливості докомунікативної фази або ситуації, що безпосередньо передує його виступу, а також визначитися наперед із тим, який саме результат він сподівається отримати від власного виступу у процесі роботи з аудиторією.

Розпочинати власний виступ слід у такий спосіб, щоб відразу максимально привернути увагу слухачів до теми виступу й до себе. Для цього бажано використовувати у якості зачину матеріал, який буде інтригувати аудиторію, а також намагатися зацікавити її у вступній частині проблемним викладом пропонованої інформації. Таким матеріалом може бути історія із особистого досвіду, несподіваний випадок із життя, що безпосередньо або опосередковано пов'язані із темою виступу чи конкретною комунікативною ситуацією, введення яких може сприяти легкому встановленню контакту зі слухачами, призвести до сподіваного комунікативного ефекту й одночасно слугувати ілюстративним контрпланом, від котрого відштовхується мовець, налагоджуючи риторичне спілкування. Означений комунікативний прийом дозволить швидше заволодіти увагою аудиторії і відповідно стимулювати її сприймання. Перед виголошенням основної частини промови задля встановлення комунікативного контакту зі слухачами також доцільним виявляється попереднє окреслення матеріалу із метою обґрунтування його важливості й актуальності та визначення конкретних переваг, котрі отримають присутні після прослуховування й засвоєння отриманої інформації. Так, наприклад, використовуючи вже на початку виступу можливість проспективного розгляду матеріалу, можна коротко ознайомити аудиторію з основними найважливішими аспектами виступу, а також повідомити регламент, сфокусувавши її увагу на тому, скільки буде тривати виступ, коли можна буде задавати питання – у процесі виступу, після виступу, передаючи написані питання тощо.

Після актуалізації, тобто визначення мовцем значення та важливості теми або проблемного питання, винесеного на розгляд, найдоцільніше окреслити тезу – основне твердження, яке необхідно донести до слухачів. Як вже зазначалося, теза повинна бути лаконічною, чіткою й однозначно зрозумілою, наприклад: «Комунікативна майстерність є запорукою професійного успіху». Наведення тези бажано посилити найсильнішим аргументом на її користь. Таким аргументом може слугувати будь-який приклад, котрий підтверджує правильність тези.

У процесі риторичного спілкування не слід перенавантажувати слухачів значною кількістю аргументів, оскільки це значно ускладнює сприймання. Як свідчить комунікативна практика, три-чотири аргументи дозволять ораторові достатньо обґрунтувати висловлене ним. На підставі наведених аргументів необхідно сформулювати певне узагальнення або підсумування, які стануть слугувати містком від аргументації до умовиводів, а після них слід надати аудиторії конкретні рекомендації.

Якщо після комунікативного впливу у слухачів виникли питання, то це передусім свідчить про те, що запропонована тема дійсно є актуальною, а виступ уважно прослуховувався. Встановлений зворотний зв'язок у вигляді наданих запитань дозволить ораторові, з одного боку, отримати більш точне уявлення про прагматичність виступу та міру повноти розкриття теми, а з другого – уточнити коло інтересів слухачів. Розгляд означених запитань, якщо вони допоможуть у реалізації концепції, у подальшому можна включити у виступи. Окрім питань, які задають слухачі, індикатором зацікавленості аудиторії матеріалом, виступом або мовцем може слугувати безпосередня реакція на виголошене, наприклад, вираз облич присутніх, оплески тощо. Для того, щоб стимулювати слухачів задавати питання, можна, використовуючи прийом єдності питання та відповіді, задати кілька питань самому собі і відразу відповісти на них. Використання такого прийому може активізувати слухачів і стимулювати їх задавати інші питання. У разі відсутності зворотного зв'язку зі слухачами можна навести питання, які виникали найчастіше в різних інших аудиторіях під час ознайомлення з означеною темою.

Найдоцільнішим варіантом фіналювання є репрезентація у заключній частині виступу того, що власне отримають слухачі, якщо адаптують виголошене мовцем у своєму життєвому

досвіді. При цьому варто пам'ятати, що аудиторія сприймає передусім не те, що виголошується оратором у виступі, а те, як оратор виголошує. З огляду на це варто приділити увагу основним моментам зовнішньої сторони комунікативного впливу – відповідному емоційному навантаженню, інтонуванню, логічним наголосам, техніці входження в образ (від жестикуляції до певної манери триматися перед аудиторією). Жестикуляція, якою супроводжується виголошення, повинна співпадати із пафосом – необхідним для вдалого комунікативного впливу волевиявленням оратора. Жести не повинні відволікати увагу, а допомагати донести сенс виголошеного до реципієнтів. Переважно жестикуляція відбувається на рівні чи трохи вище грудей. При цьому відстань до грудей повинна становити близько 40-70 сантиметрів. Якщо долоні максимально віддалені від грудей, то лікті оратора залишаються зігнутими та повністю не випрямляються. Чимало слів, особливо таких, що позначають якість, наприклад, високий, низький, великий, маленький, широкий, вузький тощо можуть супроводжуватися певними жестами, які називаються ілюстраційними. Означені жести допомагають ораторові наочно представити слухачам виголошене, з метою посилення комунікативного ефекту. Використання комунікативних жестів, котрі спрямовані безпосередньо до аудиторії, встановлює зв'язок між мовцем і слухачами та посилюють контактність виступу. Щоб повернути до себе аудиторію, оратор повинен вдаватися до максимально плавних і відкритих жестів.

Здійснюючи комунікативний вплив, мовець не повинен робити зайві, невмотивовані рухи або дії, наприклад, поправляти під час виступу волосся, перевіряти стан одягу тощо. Такі рухи найчастіше сприймаються більшістю слухачів як певний прояв хвилювання. Усе це потрібно перевіряти перед виступом, щоб перед аудиторією бути повністю готовим до виголошення промови і сконцентруватися на встановленні й збереженні комунікативного контакту. За спостереженнями, пози жінок і чоловіків під час публічного виступу значно відрізняються. Рівномірно розподіляючи вагу тіла, жінки, як правило, однією ногою роблять незначний крок уперед, тоді як чоловікам більш притаманно розташовувати ноги на ширині плечей. У будь-якому випадку, обрання оратором зручної пози повинно підпорядковуватися завданню встановлення повного контролю за мовленнєвим диханням, що дозволить без напруги здійснювати виголошення.

У процесі риторичного спілкування комунікатор може рухатися, змінюючи своє положення відносно присутніх в аудиторії. Проте його пересування повинні бути не випадковими чи хаотичними, а виправданими з огляду на специфіку комунікативної ситуації. Так, наприклад, за допомогою своїх пересувань мовець може встановлювати конкретну відстань між собою і слухачами, здійснюючи опосередкований вплив на них фактом присутності й у певний спосіб позначаючи дистанційні зони. Умовне розмежування дистанційних зон здійснюється відповідно до чотирьох основних видів комунікативних дистанцій – публічної, соціальної, особистої та інтимної. Публічна зона визначається дистанцією більше 2,5 метрів, якої оратори переважно дотримуються під час виголошення публічних виступів. Соціальну зону утворює дистанція 1,2-2,5 метри. Скорочуючи означену дистанцію між собою і слухачами, мовець входить у зону особистої (0,5-1,2 метри) та інтимної (20-50 сантиметрів) дистанцій. Обрання певної дистанції здійснюється з урахуванням правила, з огляду на котре змінювати відстань до слухачів варто поступово, не перетинаючи відразу проміжні зони, при цьому не варто надмірно віддалятися й надто наближатися. Невиправдане скорочення дистанції може призвести до того, що слухачі, які знаходяться у перших рядах, можуть відчувати дискомфорт або навіть психологічний тиск, пов'язаний із вторгненням у їхній особистий простір.

Під час виголошення промови бажано, щоб у руках мовця не було ніяких предметів, не пов'язаних із темою виступу або процесом реалізації комунікативного впливу. Комунікатор може тримати маркер, указку, пульт від проєктора, тобто те, що допомагає йому здійснювати виступ. У разі необхідності точного слововживання він може тримати в руках картки із тематичними виписками, текст промови або певний предмет, про який йдеться у промові.

Оскільки сприймання сигналів прямого зв'язку, репрезентованих безпосереднім вербальним впливом мовця, відбувається із певним запізненням, найважливіша або складна для розуміння інформація повинна супроводжуватися інтонаційними паузами, адже слухачі у процесі декодування мають сприйняти, осмислити й оцінити щойно висловлене. Достатньо гучне мовлення на початку виступу, як правило, привертає увагу слухачів, але у подальшому процесі риторичного спілкування гучність виголошення потрібно змінювати, вирізняючи голосом лише найсильніші в інформаційному або емоційному сенсі місця промови, спостерігаючи за тим, щоб слухачі не втомилися. При цьому не слід виголошувати промову тихо, оскільки означена манера у більшості слухачів асоціюється із невпевненістю у собі або недостатньою компетентністю комунікатора. Обираючи з огляду на конкретні умови комунікації міру гучності, оратор повинен дотримуватися середнього темпу виголошення промови. Чим швидше він буде виголошувати текст, тим менше буде розуміти аудиторія сенс промови, адже швидкість мовлення вище швидкості сприймання та розуміння.

Під час виголошення промови комунікатор повинен постійно оцінювати емоційний стан аудиторії та слідкувати за її реакцією на виступ. Він зобов'язаний намагатися встановити зоровий контакт, переводячи погляд з одного слухача на іншого, створюючи враження, що спілкується з кожним присутнім. При цьому цьому тривалий зоровий контакт з одним зі слухачів може створити атмосферу психологічного дискомфорту. Якщо аудиторія нараховує 25-30 слухачів, то зоровий контакт із кожним повинен тривати орієнтовно 4-7 секунд. Якщо аудиторія велика, то в такому випадку її необхідно умовно розподілити на сектори і встановлювати зоровий контакт із кожним сектором окремо, тому що контакт очей із кожним присутнім в таких умовах не є можливим.

Перед виступом слід продумати характер конкретного емоційного навантаження комунікативного впливу – які почуття слід вкладати у певні слова, виголошуючи текст промови. Слухачі відчувають емоції, які надходять до них від комунікатора, проте вони повинні бути адекватними сенсу виголошеного та мають відповідати текстові виступу.

Як вже зазначалося, доцільний і прагматичний комунікативний вплив передбачає ознайомлення аудиторії із певною ідеєю, баченням проблеми та пошуком шляхів її вирішення, а також обрання відповідного способу реалізації задуманого з огляду на особливості аудиторії і специфіку комунікативної ситуації. Для того, щоб у найпростіший спосіб підготувати промову, яка буде легко сприйматися та запам'ятовуватися слухачами, необхідно уявити її оглядову схему, що передбачає вступну частину (містить вітання, самопрезентацію та представлення теми промови з огляду на її важливість або актуальність, попереднє резюме або анонс виступу), основну частину (ґрунтується на формулюванні трьох-чотирьох основних тез та їхньому розгортанні на основі аргументації) заключну частину (містить узагальнення або висновок, а також спонукування до дії).

Оскільки успішне здійснення комунікативного впливу передбачає сприятливі умови для виголошення, оратор змушений, вступаючи у контакт з аудиторією, враховувати ситуацію, що передує виступу, приділяти максимальну увагу привертанню уваги слухачів, котрі можуть бути не готовими сприймати промову, відволікатися, чимось займатися тощо, та самотужки формувати підґрунтя вдалого контактування. Саме тому вже на початку виступу необхідно заволодіти увагою слухачів і сфокусувати її на темі виступу. При цьому у контактовстановлюючій частині промови не слід розпочинати надавати найважливішу інформацію, адже аудиторії потрібний певний час для того, щоб сконцентруватися і слухати уважно. Цікава вступна частина вирішить означену проблему, приверне увагу слухачів і надасть ораторові впевненості. Обираючи певні варіанти налагодження комунікативного контакту, мовець може звертатися до матеріалу, який стане ефектною вихідною точкою та буде слугувати своєрідним контрпланом подальшого виступу. Означеним матеріалом є історії із життя, дотепи й жарти, цитати відомих людей, статистичні дані тощо. Так, наприклад, найпростіше здобути увагу слухачів, розповівши їм цікаву історію, яка відповідно ілюструє життєвість ситуації або проблеми, що буде розглядатися у подальшому й у певний спосіб інтригує аудиторію. Дотепи і жарти на початку виступу дозволяють ораторові відразу здобути

симпатію слухачів, але, використовуючи їх, слід бути переконаним у тому, що вони відповідно сприйматимуться, бо в протилежному випадку це призведе до комунікативної невдачі. Цитати і статистичні дані сприятимуть усвідомленню важливості й актуальності обговорюваного питання, а також змусять аудиторію ставитися до теми більш серйозно та зважено.

Для того, щоб після використання у вступній частині засобів опосередкованого впливу плавно підвести слухачів до предмета обговорення, необхідно заздалегідь продумати тезу або фразу переходу, яка дозволить переключити увагу на основний матеріал (сформулювати її варто ёмко й лаконічно, щоб зв'язок між щойно виголошеним і попереднім матеріалом був очевидним для аудиторії). Далі доцільним буде у формі простого речення повідомити тему та мету виступу, а відразу після цього – ознайомити слухачів із конкретними способами, котрі дозволять досягти мети.

Найважливіший матеріал виступу викладається в основній частині, яка становить орієнтовно 80-90 відсотків промови. У ній наводиться вся аргументація, що доводить основні тези. Інформація, репрезентована в основній частині, складає сутність виступу.

Готуючись до виголошення, слід занотувати ідеї, потім розподілити їх, обрати найоригінальніші або об'єднати за часовим, просторовим, тематичним чи проблемним принципом. Часовий принцип допомагає структурувати оповідь на основі хронології, коли можна послідовно виділити усі епізоди, або зупинитися на початковому й кінцевому. Організувати зміст виступу з огляду на просторовий принцип можна спираючись на географічне розташування, фізичне знаходження тощо. Тематичний принцип стане у нагоді, коли потрібно показати головну тему / проблему й додаткові або похідні від неї. Одним із найпереконливіших способів є проблемний, коли мовець спочатку окреслює проблему, потім вказує на її причини, а також пропонує шляхи розв'язання / усунення проблеми. Кожен оратор залежно від індивідуальних особливостей, специфіки аудиторії обирає свій спосіб викладу основної частини промови.

Заклучна частина покликана здійснити комунікаторові плавне фіналювання, внаслідок якого слухачі отримають уявлення та зрозуміють розкриті в основній частині виступу тези, зможуть прийти до висновків на основі підсумування висловленого й узагальнень. Отже, оратор у результаті досягне поставлених цілей.

Найоптимальніший спосіб побудови прагматичного комунікативного впливу забезпечує простота викладу матеріалу, а підготовка плану виступу, формулювання тез, створення тематичних виписок і конспекту сприятиме міцному запам'ятовуванню матеріалу промови або ключових моментів, які дозволять швидко зорієнтуватися під час контактування з аудиторією і відновити у пам'яті значний обсяг інформації.

Розглядаючи основні форми ораторської діяльності, дослідники риторичного знання звертають увагу на те, що вони найчастіше визначаються метою, яку прагне досягти оратор своїм виступом перед аудиторією. Так, наприклад, відповідно до мети оратора В. Вандишев вирізняє розважальну, інформаційну, надихаючу, переконуючу, агітаційну промови [7].

Незалежно від цільової установки, виду красномовства, особливостей публічного виступу, комунікації й контактування вміння здійснювати комунікативний вплив суттєво сприяє налагодженню зворотного зв'язку з аудиторією та допомагає вирішувати певні завдання. У цьому процесі власне дотримання алгоритму підготовки і структурування тексту виступу стає вирішальним фактором подолання багатьох викликів, пов'язаних із реалізацією усного комунікативного впливу, починаючи зі встановлення самоконтролю з огляду на подолання хвилювання напередодні виступу та безпосередньо під час риторичного спілкування зі слухачами, закінчуючи налагодженням зворотного зв'язку та використанням його з метою корегування власної промови. Чітке уявлення своєї аудиторії, розуміння її орієнтирів і поглядів, остаточне усвідомлення мети, яку слід досягти виступом, – слід окреслити заздалегідь, на докомунікативному етапі. Ґрунтовна теоретична підготовка при цьому стає лише фундаментом, на основі котрого відпрацьовуються практичні навички й

уміння, оскільки без серйозного досвіду безпосередньої роботи з різними аудиторіями покращити комунікативні здібності й удосконалити риторичну майстерність неможливо.

Так, наприклад, передвиборча промова або виступ під час агітаційного заходу виголошується з урахуванням фактору цільової аудиторії, що вимагає постійного коригування остаточного варіанту. Відповідно до цього передвиборча промова засновується на виголошенні ретельно відшліфованого ключового повідомлення, яке мовець збирається репрезентувати тим, кому воно адресується. Прагнення встановити зворотний зв'язок і досягти комунікативного успіху зобов'язує оратора зробити передвиборчу промову максимально широкою, адже вона повинна об'єктивно віддзеркалювати його позитивні якості. Для цього, звертаючись до цільової аудиторії або пріоритетної групи впливу, слід обирати такі слова, які якомога повніше будуть допомагати встановленню комунікативного контакту, сприяти комфортним умовам запам'ятовування тексту та виголошення. Передвиборчу промову варто вивчити напам'ять, щоб за будь-яких умов бути готовим переконливо і впевнено виголосити її перед слухачами.

Орієнтовна схема передвиборчої промови передбачає наявність таких обов'язкових складових:

- вступна частина (мовцеві доцільно представитися слухачам та ознайомити їх із метою свого виступу);

- встановлення контактування (подолання комунікативної відстані між мовцем і слухачами, яке ґрунтується на демонстрації спільної зацікавленості у вирішенні певних проблем);

- визначення проблеми (репрезентація мовцем власного бачення проблеми з метою здійснення якомога більшого впливу на аудиторію, котре передбачає чітке окреслення означеної проблеми із одночасним роз'ясненням причин, що спонукали її вирішити);

- пропозиція вирішення (ознайомлення із конкретними шляхами вирішення проблеми та визначення спільної користі, яку принесе її усунення, із зазначенням власного внеску);

- формулювання концепції (прогнозування змін, які будуть сприяти покращенню дійсного становища, заради чого буде здійснюватися робота, а також власне констатація цих змін внаслідок вирішення проблеми);

- спонукання до дій (мотивування цільової аудиторії до підтримки означених ініціатив, діяльності або комунікативної кампанії);

- фіналювання (узагальнення основних моментів промови з огляду на їхню актуальність і важливість, а також заклик до реалізації спільних дій та зусиль).

У такий спосіб, кожна складова передвиборчої промови має певну цільову установку, комунікативні особливості та інформативне наповнення, котрі у визначеній послідовності та взаємозв'язку забезпечують відповідне сприймання цільовою аудиторією виступу оратора. Окрім того, запропонований алгоритм структурування передвиборчої промови сприяє логічному розвитку думки мовця в умовах безпосереднього риторичного спілкування зі слухачами.

Приклад текстової єдності передвиборчої промови.

Вступна частина. «Добрий день! Мене звати Анастасія Приходько. Я висунула свою кандидатуру на вибори до Житомирської міської ради. Бажання балотуватися викликало прагнення покращити життя мешканців мікрорайону Польова, адже я сама тут народилася, виросла і живу, знаю багатьох мешканців особисто, знаю проблеми, з якими ви повсякчас зіштовхуєтесь».

Встановлення контактування. «Перед тим, як звернутися до вас із проханням підтримати мене, я хотіла б поговорити про наші спільні проблеми, які, впевнена, зможу вирішити у разі мого обрання до міської ради. Серед пріоритетних – створення інклюзивних громадських просторів, оскільки дуже важливо, щоб різні групи жінок і чоловіків, дівчат і хлопців мали можливість та вільний доступ до проведення дозвілля і відпочинку».

Визначення проблеми. «Що ми бачимо навколо? Або відсутність таких просторів взагалі, або створені без урахування потреб маломобільних груп населення. Не скрізь спостерігаємо

пониження бордюрів, тактильна плитка часто вкладається для краси, а не для потреб слабозорих, штучне покриття на дитячих майданчиках зіпсоване, громадські вбиральні – відсутні. Я назвала лише видиму частину «айсберга проблеми». Постійно спілкуючись з людьми, я переконалася, що названі проблеми непокоять значну частину моїх сусідів по мікрорайону».

Пропозиція вирішення. «На мою думку, для вирішення таких проблем у нашому мікрорайоні та у всій територіальній громаді ми повинні запровадити бюджети участі, які чомусь були згорнуті міською владою ще напередодні епідемії ковіду. Адже саме такі бюджети забезпечують фінансування для вирішення тих потреб, які озвучують мешканці, до реалізації яких проєктів вони готові долучитися. Саме завдяки широкому залученню ми зможемо досягти не лише забезпечення практичних потреб, а й сталість результатів. Якщо мою кандидатуру підтримають, я відразу зможу включитися в роботу, створюю робочу групу із розроблення механізму забезпечення діяльності бюджету участі, об'єднаю депутатів задля вирішення проблемних питань та з метою підтримки ініціативи, допоможу нашому мікрорайону взяти участь у проєкті і реалізувати наші пропозиції».

Формулювання концепції. «Я хочу, щоб ви уявили, яким би виглядав наш мікрорайон, якби нам вдалося реалізувати цю ідею. Я зможу залучити нові інвестиції для підтримки бюджету участі. Люди зможуть самі вирішувати, якими бути скверам та майданчикам. Впевнена, що внаслідок нашої діяльності мікрорайон Польова стане інклюзивним, комфортним і безпечним, він стане саме тим місцем, де хотітиметься жити».

Спонування до дій. «Зробивши правильний вибір ви допоможете втілити в життя нашу спільну мрію про зручне й комфортне місто. Головне, що ми разом можемо багато зробити, аби змінити наше життя на краще».

Фіналювання. «Задля покращення якості життя нашого мікрорайону я звертаюся до вас за підтримкою із надією вирішити пріоритетні проблеми вже в найближчій перспективі. У разі мого обрання докладатиму максимум зусиль заради нашої спільної мети. Прошу вас проголосувати за мене, Анастасію Приходько. Дякую за увагу».

Для того, щоб вдало репрезентувати або захистити власну точку зору, зробивши наочним для реципієнтів комунікативного впливу процес мисленнево-мовленневої діяльності, доцільно вербалізувати думку з огляду на послідовність певних елементів, які в сукупності утворюють структуру роздуму. Орієнтовна схема структури простого роздуму передбачає наявність таких елементів:

- твердження – це основний елемент у структурі простого роздуму, яке у формі простого речення обов'язково репрезентує предмет висловлювання та містить головну думку висловлювання (ним мовець розпочинає роздум);

- причина – це елемент структури роздуму, за допомогою якого мовець вказує на підстави щойно сформульованого твердження або у певний спосіб роз'яснює доцільність висловленої у твердженні думки;

контрплан – це елемент структури роздуму, комунікативне завдання якого полягає у тому, щоб, випередивши можливу негативну реакцію опонента на виголошені твердження чи причину, врахувати альтернативні чи протилежні думки щодо предмета висловлювання, попередньо оцінити їх, але при цьому наголошувати на доцільності власної точки зору або розуміння проблеми;

- приклад – елемент структури роздуму, за допомогою якого мовець доводить твердження або причину конкретними вказівками на певні явища, факти, події тощо та знаходить безпосереднє підтвердження виголошеному;

- порівняння – елемент структури роздуму, котрий посилює переконливість твердження або причини шляхом уподібнення й співставлення;

- свідoctво – елемент структури роздуму, за допомогою якого мовець посиляється на авторитетні джерела з метою досягнення сподіваного комунікативного ефекту;

- висновок – підсумковий елемент структури роздуму, який більш концентровано або узагальнено репрезентує думку, висловлену мовцем у твердженні, виводячи роздум на більш високий рівень.

Приклад структури простого роздуму.

Твердження. Два додаткових мільйони гривень, які депутати Житомирської міської ради виділили з бюджету міської територіальної громади, на мою думку, доцільно витрати на підтримку ініціатив мешканців громади.

Причина. Оскільки підтримка найкреативніших проєктів на конкурсній основі надасть можливість не лише стимулювати інтелектуальний потенціал, а й залучити мешканців громади на партисипативній основі, що сприятиме як розвиткові місцевих ініціатив, так і спільній відповідальності за результати.

Контрплан. Я знаю, що не всі погодяться із моєю пропозицією, адже в нашому місті є чимало невирішених проблем, проте означена сума є не настільки значною, щоб їх остаточно вирішити або, хоча б, кілька найсерйозніших.

Приклад. Усім відомо, що найчастіше креативні проєкти, які відповідають їхнім потребам, підтримують мешканці громади. Тому вони є дієвими упродовж багатьох років, й окрім того, можуть сприяти створенню робочих місць, виправдовуючи у такий спосіб витрачені на них кошти. Пригадаймо наш попередній досвід для того, щоб остаточно переконатися у цьому.

Порівняння. Приділяючи належну увагу, вирізняючи і підтримуючи найкращі проєкти мешканців нашої громади, ми вчиняємо як, ті, хто не закопують свій талант, а реалізують його на користь собі та оточуючим.

Свідчення. На переконання більшості представників громадських організацій, які працюють з громадами в контексті децентралізації, саме бюджети участі є найефективнішими інструментами демократії на місцевому рівні.

Висновок. Отже, два мільйони гривень на підтримку проєктів, обраних нашою громадою – це не поточна витрата, а вдала інвестиція, що закладає фундамент майбутнього розвитку нашого міста задля загального блага.

Практичне завдання

Підготуйте тексти передвиборчої промови та простого роздуму відповідно до орієнтовних схем із використанням знаків партитури (обсяг промови – два аркуша формату А 4, набрані 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5; обсяг простого роздуму – один аркуш формату А 4, набраний 14 кеглем із міжрядковим інтервалом 1,5).

Питання для самоконтролю

1. Розкажіть про особливості складання й оформлення записів під час підготовки промови.
2. Охарактеризуйте основні типи промов, з'ясувавши їхні переваги та недоліки у процесі підготовки і виголошення.
3. Визначте основні різновиди плану як основи майбутнього виступу.
4. Розкажіть про тези та правила їхнього творення.
5. Окресліть алгоритм написання тематичних виписок.
6. Розкажіть про основні вимоги щодо написання конспекту виступу.
7. Обґрунтуйте доцільність розмітки тексту промови знаками партитури. Назвіть рядкові, нарядкові та підрядкові знаки партитури.
8. Визначте орієнтовну схему передвиборчої промови або виступу під час агітаційного заходу. Відповідь проілюструйте прикладом.
9. Розкажіть про структуру простого роздуму та її складові. Відповідь проілюструйте прикладами.

Тестові завдання з обранням однієї правильної відповіді

Варіант 1. Скільки хвилин читається у середньому темпі стандартна сторінка машинопису (аркуш формату А 4), набрана 14 кеглем з міжрядковим полуторним інтервалом, що містить 29-30 рядків?

А) 2,5–3 хвилини. Б) 1–2 хвилини. В) 3–4 хвилини. Г) 3 хвилини. Д) 4 хвилини.

Варіант 2. Назвіть темп виголошення промови, який, на думку дослідників риторики, є найбільш сприйнятливим для слухачів.

А) 50-60 слів на хвилину. Б) 60-70 слів на хвилину. В) 70-80 слів на хвилину. Г) 80-90 слів на хвилину. Д) 100-120 слів на хвилину.

Варіант 3. Вкажіть початковий етап роботи над написанням промови.

А) складання плану. Б) формулювання тез. В) оформлення тематичних виписок. Г) написання конспекту. Д) побудова аргументації.

Варіант 4. Що формулюється на основі пунктів і підпунктів плану промови?

А) аргументи. Б) тези. В) тематичні виписки. Г) тема. Д) конспект.

Варіант 5. Назвіть різновид плану, який утворюється за допомогою сукупності словосполучень або простих речень.

А) цитатний план. Б) складний план. В) простий план. Г) складений план. Д) план-проспект.

Варіант 6. Оберіть різновид плану, який утворюється на основі розширення простого плану за рахунок визначення підтем і повного або часткового відтворення елементів архітекtonіки тексту.

А) план-проспект. Б) складний план. В) цитатний план. Г) складений план. Д) простий план.

Варіант 7. Вкажіть різновид плану, який утворюється цитатами, за допомогою котрих ілюструються пункти та підпункти, репрезентовані планом.

А) простий план. Б) складний план. В) складений план. Г) цитатний план. Д) план-проспект.

Варіант 8. Визначте етап роботи над написанням промови, який передбачає виокремлення в обраних текстах потрібної інформації та запис її на картках у формі цитат.

А) формулювання тез. Б) складання плану. В) оформлення тематичних виписок. Г) побудова аргументації. Д) написання конспекту.

Варіант 9. Назвіть етап роботи над написанням промови, який передбачає повне відтворення напрацьованого матеріалу на основі доцільно зафіксованих головних положень, фактів, статистичних даних та конкретних прикладів.

А) побудова аргументації. Б) написання конспекту. В) оформлення тематичних виписок. Г) складання плану. Д) формулювання тез.

Варіант 10. Вкажіть рядковий знак партитури.

А) /// . Б) ____ . В) ↑ . Г) _ _ _ . Д) ^ .

Варіант 11. Оберіть надрядковий знак партитури.

А) () . Б) → . В) ^ . Г) // . Д) < > .

Варіант 12. Назвіть підрядковий знак партитури.

А) / . Б) [] . В) ____ . Г) ↓ . Д) () .

Варіант 13. Визначте рядковий знак партитури.

А) _ _ _ . Б) < > . В) ' . Г) ____ . Д) ↑ .

Варіант 14. Вкажіть нарядковий знак партитури.

А) ↓ . Б) // . В) [] . Г) () . Д) ___ .

Варіант 15. Оберіть підрядковий знак партитури.

А) ^ . Б) /// . В) ___ . Г) < > . Д) / .

Варіант 16. Визначте знак партитури, який відповідає інтонуванню, пов'язаному із вирізненням під час виголошення пунктуаційних знаків.

А) ___ . Б) ↓ . В) () . Г) ↑ . Д) / .

Варіант 17. Назвіть знак партитури, яким позначають вставні слова або вставні конструкції.

А) /// . Б) ___ . В) < > . Г) ↓ . Д) ___ .

Варіант 18. Вкажіть знак партитури, який використовують у випадку необхідності додати слово або словосполучення, що допомагає утримати непевний зміст або знайти відповідне значення.

А) [] . Б) → . В) ___ . Г) ^ . Д) ↑ .

Варіант 19. Який знак партитури використовують тоді, коли оратор виголошує певний уривок тексту з іронією?

А) ↓ . Б) ___ . В) () . Г) // . Д) " " .

Варіант 20. Назвіть знак партитури, за допомогою якого позначається підвищення тону.

А) < > . Б) [] . В) /// . Г) ↑ . Д) ___ .

Варіант 21. Яким знаком партитури позначається різкий злам інтонації?

А) () . Б) ↓ . В) ^ . Г) → . Д) // .

Варіант 22. Оберіть знак партитури, який позначає зниження тону.

А) [] . Б) ___ . В) / . Г) ___ . Д) ↓ .

Варіант 23. Вкажіть знак партитури, який позначає інтонаційне вирізнення центру фрази – логічний наголос.

А) // . Б) () . В) < > . Г) → . Д) ___ .

Варіант 24. Який знак партитури використовується при прискореному темпі читання тексту промови?

А) ___ . Б) " " . В) → . Г) () . Д) ↑ .

Варіант 25. Назвіть знак партитури, який позначає уповільнення темпу читання промови.

А) /// . Б) ___ . В) < > . Г) ___ . Д) / .

Варіант 26. Якою комунікативною дистанцією визначається публічна зона?

А) 2,5 м. Б) 1,2 – 2,5 м. В) 0,5 – 1,2 м. Г) 20 – 50 см. Д) 3,5 м.

Варіант 27. Вкажіть комунікативну дистанцію соціальної зони.

А) 20 – 50 см. Б) 0,5 – 1,2 м. В) 1,2 – 2,5 м. Г) 2,5 м. Д) 3,5 м.

Варіант 28. Оберіть комунікативну дистанцію особистої зони.

А) 3 м. Б) 20 – 50 см. В) 0,5 – 1,2 м. Г) 1,2 – 2,5 м. Д) 2,5 м.

Варіант 29. Назвіть комунікативну дистанцію інтимної зони.

А) 1,2 – 2,5 м. Б) 2,5 м. В) 0,5 – 1,2 м. Г) 20 – 50 см. Д) 5 м.

Варіант 30. Яка частина промови містить фразу переходу?

А) вступна частина. Б) основна частина. В) заключна частина. Г) зачин. Д) розгортання аргументації.

Варіант 31. Вкажіть частину промови, яка становить орієнтовно 80-90 відсотків виголошеного матеріалу.

А) попереднє резюме. Б) фраза переходу. В) вступна частина. Г) основна частина. Д) заключна частина. Г) зачин. Д) розгортання аргументації.

Варіант 32. Визначте частину промови, в якій наводиться вся аргументація, що обґрунтовує основні тези.

А) зачин. Б) вступна частина. В) попереднє резюме. Г) фраза переходу. Д) основна частина.

Варіант 33. Оберіть принцип об'єднання ідей і думок у промові, який дозволяє структурувати оповідь на основі хронології, коли можна послідовно виділити усі епізоди або зупинитися на початковому й кінцевому.

А) часовий принцип. Б) просторовий принцип. В) проблемний принцип. Г) логічний принцип. Д) еліптичний принцип.

Варіант 34. Вкажіть принцип об'єднання ідей і думок у промові, який здійснюється на основі вказівки географічного розташування або фізичного знаходження.

А) еліптичний принцип. Б) часовий принцип. В) просторовий принцип. Г) логічний принцип. Д) проблемний принцип.

Варіант 35. Вкажіть принцип об'єднання ідей і думок у промові, який реалізується шляхом розкриття основної проблеми, а також додаткових чи похідних від неї.

А) просторовий принцип. Б) часовий принцип. В) еліптичний принцип. Г) проблемний принцип. Д) логічний принцип.

Варіант 36. Визначте складову передвиборчої промови, яка дозволяє ораторові представитися слухачам та ознайомлює їх із метою виступу.

А) вступна частина. Б) визначення проблеми. В) пропозиція вирішення. Г) формулювання концепції. Д) спонукання до дій.

Варіант 37. Оберіть складову передвиборчої промови, яка репрезентує бачення мовцем певної проблеми та передбачає її чітке окреслення із одночасним роз'ясненням причин, що спонукали її вирішити.

А) встановлення контактування. Б) визначення проблеми. В) вступна частина. Г) формулювання концепції. Д) пропозиція вирішення.

Варіант 38. Назвіть складову передвиборчої промови, що ознайомлює слухачів із конкретними шляхами вирішення проблеми, окреслює спільну користь, яку принесе її усунення, і зазначає власний внесок мовця.

А) спонукання до дій. Б) формулювання концепції. В) пропозиція вирішення. Г) визначення проблеми. Д) вступна частина.

Варіант 39. Вкажіть складову передвиборчої промови, в якій мовцем прогноуються зміни, що сприятимуть покращенню дійсного становища.

А) вступна частина. Б) пропозиція вирішення. В) визначення проблеми. Г) формулювання концепції. Д) спонукання до дій.

Варіант 40. Назвіть складову передвиборчої промови, що мотивує слухачів підтримувати ініціативи та діяльність оратора.

А) фіналювання. Б) визначення проблеми. В) пропозиція вирішення. Г) формулювання концепції. Д) спонукання до дій.

Варіант 41. Оберіть основний елемент у структурі простого роздуму.

А) твердження. Б) причина. В) контрплан. Г) приклад. Д) порівняння.

Варіант 42. Який елемент у структурі простого роздуму у формі простого речення обов'язково репрезентує предмет висловлювання та містить головну думку висловлювання?

А) приклад. Б) порівняння. В) контрплан. Г) причина. Д) твердження.

Варіант 43. Назвіть елемент, яким мовець розпочинає роздум.

А) контрплан. Б) приклад. В) твердження. Г) свідоцтво. Д) висновок.

Варіант 44. Вкажіть елемент структури роздуму, за допомогою якого мовець вказує на підстави щойно сформульованого твердження або у певний спосіб роз'яснює доцільність висловленої у твердженні думки.

А) причина. Б) твердження. В) висновок. Г) приклад. Д) порівняння.

Варіант 45. Оберіть елемент структури роздуму, комунікативне завдання якого полягає у тому, щоб, випередивши можливу негативну реакцію опонента, врахувати альтернативні думки щодо предмета висловлювання, оцінити їх, але при цьому наголошувати на доцільності власної точки зору.

А) твердження. Б) контрплан. В) причина. Г) приклад. Д) свідоцтво.

Варіант 46. Назвіть елемент структури роздуму, за допомогою якого мовець доводить твердження або причину конкретними вказівками на певні явища, факти, події тощо та знаходить безпосереднє підтвердження виголошеному.

А) свідоцтво. Б) порівняння. В) твердження. Г) висновок. Д) приклад.

Варіант 47. Який елемент структури роздуму посилює переконливість твердження або причини шляхом уподібнення й співставлення?

А) порівняння. Б) висновок. В) приклад. Г) свідоцтво. Д) контрплан.

Варіант 48. Вкажіть елемент структури роздуму, за допомогою якого мовець посиляється на авторитетні джерела з метою досягнення сподіваного комунікативного ефекту.

А) висновок. Б) свідоцтво. В) порівняння. Г) твердження. Д) причина.

Варіант 49. Оберіть підсумковий елемент структури роздуму.

А) причина. Б) приклад. В) порівняння. Г) висновок. Д) свідоцтво.

Варіант 50. Назвіть елемент структури роздуму, який більш концентровано або узагальнено репрезентує думку, висловлену мовцем у твердженні, виводячи роздум на більш високий рівень.

А) твердження. Б) висновок. В) причина. Г) контрплан. Д) приклад.

Основна література

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : навч. посібник. Львів : Світ, 2001. 240 с.
2. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять : навч. посібник. Київ : Кондор, 2003. 264 с.
3. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : навч. посібник. Київ : Вища школа, 2006. 311 с.
4. Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, Н. П. Осипова; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. Харків : Право, 2013. 208 с.

Рекомендована література для поглибленого вивчення розділу

1. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво : підручник. Київ : Алерта, 2021. 250 с.
2. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності : навч. посібник. Київ : Кондор, 2010. 181 с.
3. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 592 с.

Відповіді на тестові завдання

Відповіді на тестові завдання до Розділу 1

Варіант 1 – В. Варіант 2 – Г. Варіант 3 – Г. Варіант 4 – А. Варіант 5 – Б. Варіант 6 – Д. Варіант 7 – В. Варіант 8 – Б. Варіант 9 – В. Варіант 10 – Д. Варіант 11 – Г. Варіант 12 – А. Варіант 13 – А. Варіант 14 – Б. Варіант 15 – В. Варіант 16 – Г. Варіант 17 – Д. Варіант 18 – А. Варіант 19 – Б. Варіант 20 – В. Варіант 21 – Б. Варіант 22 – Д. Варіант 23 – Г. Варіант 24 – А. Варіант 25 – В. Варіант 26 – Г. Варіант 27 – А. Варіант 28 – В. Варіант 29 – Б. Варіант 30 – А. Варіант 31 – В. Варіант 32 – А. Варіант 33 – В. Варіант 34 – Д. Варіант 35 – А. Варіант 36 – Г. Варіант 37 – Б. Варіант 38 – Б. Варіант 39 – В. Варіант 40 – В. Варіант 41 – Г. Варіант 42 – Д. Варіант 43 – А. Варіант 44 – А. Варіант 45 – В. Варіант 46 – Г. Варіант 47 – А. Варіант 48 – Д. Варіант 49 – Г. Варіант 50 – Д. Варіант 51 – Б. Варіант 52 – Г. Варіант 53 – В. Варіант 54 – В. Варіант 55 – Г. Варіант 56 – В. Варіант 57 – Б. Варіант 58 – В. Варіант 59 – Г. Варіант 60 – Б. Варіант 61 – Г. Варіант 62 – Д. Варіант 63 – В. Варіант 64 – Д. Варіант 65 – А. Варіант 66 – Б. Варіант 67 – Г. Варіант 68 – Б. Варіант 69 – Б. Варіант 70 – Г. Варіант 71 – В. Варіант 72 – А. Варіант 73 – А. Варіант 74 – Г. Варіант 75 – Д. Варіант 76 – В. Варіант 77 – Б. Варіант 78 – В. Варіант 79 – Б. Варіант 80 – Г. Варіант 81 – А. Варіант 82 – Б. Варіант 83 – Г. Варіант 84 – В. Варіант 85 – А. Варіант 86 – А. Варіант 87 – В. Варіант 88 – Б. Варіант 89 – Б. Варіант 90 – В. Варіант 91 – А. Варіант 92 – Б. Варіант 93 – В. Варіант 94 – Г. Варіант 95 – Г. Варіант 96 – А. Варіант 97 – В. Варіант 98 – А. Варіант 99 – Б. Варіант 100 – А. Варіант 101 – Б. Варіант 102 – В. Варіант 103 – Г. Варіант 104 – Г. Варіант 105 – Б. Варіант 106 – В. Варіант 107 – В. Варіант 108 – Г. Варіант 109 – В. Варіант 110 – В. Варіант 111 – Г. Варіант 112 – В. Варіант 113 – А. Варіант 114 – Г. Варіант 115 – Б. Варіант 116 – А. Варіант 117 – А. Варіант 118 – Г. Варіант

Варіант 37 – Б. Варіант 38 – В. Варіант 39 – Г. Варіант 40 – Д. Варіант 41 – А. Варіант 42 – Д.
Варіант 43 – В. Варіант 44 – А. Варіант 45 – Б. Варіант 46 – Д. Варіант 47 – А. Варіант 48 – Б.
Варіант 49 – Г. Варіант 50 – Б.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація : підручник. Київ, Центр навчальної літератури, 2004. 472 с.
2. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : навч. посібник. Львів : Світ, 2001. 240 с.
3. Абрамович С. Д. Риторика загальна та судова : навч. посібник / С. Д. Абрамович, В. В. Молдован, М. Ю. Чікарькова. Київ : Юрінком Інтер, 2002. 416 с.
4. Аристотель. Поэтика. Риторика / Аристотель; [пер. с др.-греч. В. Аппельрота, Н. Платоновой]. СПб. : Издательский Дом «Азбука-классика», 2008. 352 с.
5. Барна Н. Іміджологія : навч. посібник для дистанційного навчання / за наук. ред. В. Бебика. Київ : Університет «Україна», 2008. 217 с.
6. Бугрим В. Іміджологія / Іміджмейкінг : навч. посібник. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2014. 250 с.
7. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять : навч. посібник. Київ : Кондор, 2003. 264 с.
8. Гаспаров М. Риторика. *Краткая литературная энциклопедия*. В 9-ти т. Т. 6. М. : Изд-во «Советская энциклопедия», 1971. С. 304–305.
9. Донцов Д. Дух нашої давнини. Дрогобич : Видавництво «Відродження», 1991. 342 с.
10. Звонська Л. Л. Енциклопедичний словник класичних мов / Л. Л. Звонська, Н. В. Корольова, О. В. Лазер-Паньків та ін. ; за ред. Л. Л. Звонської . 2-ге вид. випр. і допов. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2017. С. 58. 552 с.

11. Зубенко Л. Г. Ораторське мистецтво : практ. посібник. Київ : Парламент. вид-во, 2002. 115 с.
12. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво : підручник. Київ : Алерта, 2021. 250 с.
13. Кацавець Р. С. Риторика і психологія : навч. посібник. Київ : Алерта, 2024. 234 с.
14. Колотілова Н. А. Логіка і риторика: ретроспектива взаємозв'язку : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 275 с.
15. Колотілова Н. А. Риторика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 232 с.
16. Куньч З. Й., Городиловська Г. П., Шмілик І. Д. Риторика : підручник. Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2016. 496 с.
17. Куньч З. Українська риторика: історія становлення і розвитку : навч. посібник. Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2011. 244 с.
18. Лексикон загального та порівняльного літературознавства / за ред. А. Волкова. Чернівці : Золоті литаври, 2001. 636 с.
19. Літературознавство. Словник основних понять / пер. з нім. А. Цяпи. Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2008. 280 с.
20. Літературознавча енциклопедія: у двох томах. Т. 1. / авт.-уклад. Ю. І. Ковалів. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 608 с.
21. Літературознавча енциклопедія: у двох томах. Т. 2. / авт.-уклад. Ю. І. Ковалів. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 624 с.
22. Літературознавчий словник-довідник / за ред. Р. Т. Гром'яка, Ю. І. Коваліва, В. І. Теремка. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 752 с.
23. Лісовський П. М. Суспільна риторика : навч. посібник. Київ, Кондор, 2018. 244 с.
24. Лотман Ю. Риторика. *Статті по семиотике и типологии культуры*. Т. 1. Т. : «Александра», 1992. С. 167–184.
25. Лотман Ю. Типологія текстів и типологія внетекстових зв'язей. *Структура художественного текста*. М. : Искусство, 1970. С. 345–359.
26. Макович Х. Я., Вербицька Л. О. Капітан Н. О. Словник термінів і понять з риторики : словник. Львів : Видавництво Львівського державного університету, 2016. 140 с.
27. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : навч. посібник. 2-ге вид. стер. Київ : Вища школа, 2006. 312 с.
28. Мацько Л. І., Сидоренко О. М., Мацько О. М. Стилїстика української мови : підручник / за ред. Л. І. Мацько. Київ : Вища школа, 2003. 462 с.
29. Молдован В. В. Судова риторика: теорія і практика : навч. посібник. 2-ге вид., переробл. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2010. 491 с.
30. Овчиннікова А. П., Хаджирадєва С. К. Основи ораторської майстерності в умовах конфліктної взаємодії : навч. посібник. Одеса, Пальміра, 2005. 180 с.
31. Олійник О. Б. Мистецтво судових дебатів : навч. посібник. Київ : Кондор, 2010. 258 с.
32. Олійник О. Б. Ораторське мистецтво юриста: Теорія і практика : навч. посібник. Київ : Кондор, 2010. 210 с.
33. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності : навч. посібник. Київ : Кондор, 2010. 181 с.
34. Олійник О. Б. Правова риторика : навч. посібник. Київ : Кондор, 2010. 166 с.
35. Олійник О. Б. Риторика : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2009. 170 с.
36. Олійник О. Б. Юридична риторика. Теорія та практика : навч. посібник. Київ : Кондор, 2009. 214 с.
37. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 592 с.
38. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посібник / авт. - уклад.: І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін.; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 3-тє вид., стер. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 110 с.

39. Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, Н. П. Осипова; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. Харків : Право, 2013. 208 с.
40. Палеха Ю. І. Іміджологія : навч. посібник. Київ : Європейський ун-т, 2005. 324 с.
41. Пономарів О. Д. Стилїстика сучасної української мови : підручник. Київ : Либїдь, 1993. 248 с.
42. Сагач Г. М. Дїлова риторика: мистецтво риторичної комунїкації : навч. посїбник. Київ : Зоря, 2003. 255 с.
43. Сагач Г. М. Золотослїв : навч. посїбник. Київ: Райдуга, 1993. 378 с.
44. Сагач Г. М. Риторика : навч. посїбник. Видання друге, перероблене і доповнене. Київ : Видавничий Дїм «Ін Юре», 2000. 586 с.
45. Соціологічна енциклопедія / укл. В. Г. Городяненко. Київ : Академвидав, 2008. 456 с.
46. Токарська А. С. Культура фахового мовлення правника : навч. посїбник / А. С. Токарська, І. М. Качан. Львів : Світ, 2003. 312 с.
47. Томан І. Мистецтво говорити / пер. з чес. В. І. Романця. Київ : Полїтвидав України, 1989. 293 с.
48. Фїлософія: словник термїнів та персоналїй / В. С. Блїхар, М. А. Козловець, Л. В. Горохова, В. В. Федоренко, В. О. Федоренко. Київ : КВІЦ, 2020. 274 с.
49. Хоменко І. В. Еристика : підручник. Київ : Центр учбової лїтератури, 2008. 280 с.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

Азіанїзм	13
Академічне красномовство	74-76
Акціо	32
Алгоритм розробки концепції	113
Алегорїя	51
Амплїфікація	53
Анафора	53
Антитеза	52
Аргументація	120
Архітектонїка	29, 30, 90
Асиндетон	53
Аттицизм	13
Бар'єри комунїкації	14
Бар'єри комунїкації акцентного характеру	15
Бар'єри комунїкації деструктивного характеру	15
Бар'єри комунїкації інтенціональні	15
Бар'єри комунїкації комплїкативного характеру	15

Виголошення	32
Винахід	31
Відносна аргументація	127-128
Віково-рольові очікування	116-117
Внутрішній монолог	101
Вступна частина	91-93
Вчення про виголошення	32
Вчення про запам'ятовування	31, 32
Вчення про пошук матеріалу	31
Вчення про розташування	31
Вчення про стилістичне оформлення	31
Градація	53
Громадська думка	117-119
Динамічний перелік	95
Диспозиція	32
Діада	53
Діалог	101
Діалогічність	101-102
Діафора	54
Евфемізм	52
Експліцитна полемічність	47-48
Елоквенція	5
Елокуція	32
Емфаза	52
Епітет	52
Епімона	54
Епіфора	54
Етика	13
Етичні прийоми переконання	125-126
Етос	140-141
Загальні місця	31
Загальна риторика	30
Задум	112
Заклучна частина	98-100
Запам'ятовування	31, 32
Захисна промова	78
Звинувачувальна промова	77
Змістовна концепція	29
Знаки партитури	160-163
Ізоколон	54
Імпліцитна полемічність	47
Інвенція	32
Каламбур	52
Катахреза	52
Кільцювання (обрамлення)	95

Класична архітектоніка	90
Класична риторика	13
Когезія	48-49
Комунікативна стратегія	119
Комунікативна тактика	119
Кондуплікація	53
Конспект	159
Конструктивні прийоми	95-96
Контраст	95
Концесія	95
Концепція	112
Культурні бар'єри комунікації	14, 15
Логіка	13
Логічні прийоми аргументації	120-123
Логічне слідування	95
Логос	140
Меморія	32
Метафора	52
Методи аргументування	97-98
Метонімія	52
Монолог	100-101
Неориторика	3
Образ оратора	141-149
Оксиморон	52
Опис	93
Описова аргументація	127
Орієнтовна схема структури простого роздуму	168-169
Орієнтовна схема передвибірчої промови	167-168
Основна частина	93
Паралелізм	54, 95-96
Парафраз	52
Пафос	139-140
Питально-відповідальний комплекс	96
Питальне речення	50-51
Питально-спонукальне речення	50-51
Підтекст	34
План	156-158
Плеоназм	52
Полемічність ораторської промови	47
Поліптотон	54
Полісиндетон	54
Політичне (суспільно-політичне) красномовство	73-74
Послідовне додавання	96
Приєм акумуляції	96
Приєм дилеми	96
Приєм напруги	96
Прикладна риторика	32, 33
Проблемна ситуація	138-139

Пролепсис	54
Перспекція	48-50
Простий перелік	96
Психологічні бар'єри комунікації	14, 15
Психологічні прийоми впливу	123-125
Психологія	13
Регресія	55
Релігійне (церковно-богословське) красномовство	78-79
Ретроспекція	48-50
Риторика	5, 13
Риторичний вигук	51
Риторичне заперечення	51
Риторичне звертання	51
Риторичне питання	50-51
Риторичне ствердження	51
Риторичний стиль	13
Рівні дослідження аудиторії	115-116
Роздум	94
Розмовні засоби	34
Розповідь	94
Розподіл	96
Розташування	31
Семантичні бар'єри комунікації	14, 15
Симплока	55
Синестезія	52
Скептицизм	12
Софісти	12
Софістика	12
Соціальні бар'єри комунікації	14, 15
Соціально-побутове красномовство	78
Способи розгортання тези	129
Стилістичне оформлення	31
Стилістичні прийоми	50-51
Судове (юридичне) красномовство	76-78
Сценічна майстерність	13
Тези	158
Тема	113-114
Тематичні виписки	159
Теорія літератури	14
Технічні бар'єри комунікації	14, 15
Топоси	31
Тріада	55
Тропи	51-51
Фігури	53
Філологія	13
Формальна концепція	29

О. В. Євченко

Риторика: основні засади та тенденції розвитку

Навчальний посібник

Житомир 2024