

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

РИТОРИКА

**Контент лекцій для студентів
спеціальності 054 «Соціологія»**

Харків – 2023

ЗМІСТ

Тема 1. Риторика як наука й навчальна дисципліна

Тема 2. Історичні витоки та розвиток риторики: традиції та сучасність

Тема 3. Майстерність публічного виступу

Тема 4. Логіко-емоційні засади промови

Тема 5. Елементи художності та літературні прийоми в мові оратора

Тема 6. Техніка мовлення оратора. Складники техніки мовлення

Тема 7. Оратор і аудиторія

Тема 1. Риторика як наука й навчальна дисципліна

1. Риторика як наука. Основні поняття риторики.
2. Розділи класичної риторики.
3. Риторичні закони.
4. Зв'язок риторики з іншими науками.

Термін **риторика** походить від гр. *rhetorike* – наука про ораторське мистецтво, красномовство. Риторика – це наука про способи переконання, ефективні форми впливу (переважно мовного) на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Найпростіше визначення класичної риторики – мистецтво переконувати – реалізується через основні загальні поняття, що мали в античній науці назви: логос, етос, пафос, топос. Логос У давньогрецькій мові слово *logos* означало дві групи понять: а) слово, мова, мовлення і б) поняття, думка, розум, а точніше – єдність обох груп цих понять як всезагальну закономірність. Це відбилося в семантиці сучасних слів із коренем лог-, які зосереджені переважно у сферах логіки та мовознавства: логічна граматика, логічне мовлення, логічний наголос, логічний суб'єкт, логічне судження тощо. Пафос (гр. *pathos* – біль, страждання, почуття, пристрасть) – це інтелектуальне, вольове, емоційне прагнення мовця (автора), яке виявляється і в процесі мовної комунікації, і в його продукті – тексті. Етос У давньогрецькій мові слово *ethos* означало «звичай», «звичка», «характер» (від нього походить сучасне слово етика) і в античній риторичній вживалося як ознака до слова оратор, а потім у риторичній науці закріпилося як її моральний принцип. Етос є основою формування риторичного ідеалу. Ці три основоположні категорії класичної риторики – логос, етос, пафос – можна визначити як три важливих критерії, успадкованих й іншими науками, що розвинулися дотично до риторики: критерій істинності (логос), критерій щирості (етос), критерій відповідності мовної поведінки (пафос). Топос (гр. *topos* – місце), топіки – це риторичні поняття, що означають «загальні місця» у промові. Сюди

належать найтипівіші часопросторові мовні ситуації та їхні описи, які легко запам'ятати і майже в усіх мовців однакові.

Предмет риторики формувався в кількох вимірах. Найголовніший – це вивчення й опис усіх складових риторичної діяльності від задуму, ідеї до породження тексту, виголошення його і релаксації. Усе це є предметом розділів класичної риторики. Інвенція. Диспозиція. Елокуція. Елоквенція. Меморія. Акція. Релаксація.

Предмет ораторського мистецтва розкривається через низку законів:

Перший закон (концептуальний) формує і розвиває в людини уміння всебічно аналізувати предмет дослідження і вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію).

Другий закон (закон моделювання аудиторії) формує і розвиває в людини уміння вивчати в системі три групи ознак, які позначають «портрет» будь-якої аудиторії:

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

Третій закон (стратегічний) формує і розвиває в людини уміння розробляти програму діяльності на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії:

- визначення цільової установки діяльності (навіщо?);
- виявлення і дослідження суперечностей у досліджуваних проблемах;
- формування тези (головної думки, власної позиції).

Четвертий закон (тактичний) формує і розвиває в людини уміння працювати з фактами та аргументами, а також активізувати мисленнєву діяльність співрозмовників (аудиторії), тобто створити атмосферу інтелектуальної й емоційної співтворчості.

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

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

Сьомий закон (системно-аналітичний) формує і розвиває в людини уміння рефлексувати, тобто виявляти і аналізувати власні відчуття з метою навчитися робити висновки з помилок і нарощувати цінний життєвий досвід.

Закони риторики відбивають системність мисленнево-мовленнєвої діяльності оратора.

Тема 2. Історичні витоки та розвиток риторики: традиції та сучасність

1. Виникнення й розвиток риторики в Давній Греції.
2. Ораторське мистецтво в Середні віки.
3. Особливості розвитку риторики в епоху Відродження.
4. Ораторське мистецтво в Європі Нового часу:
5. Розвиток ораторського мистецтва в Україні.

Зародження риторики як науки відбулося в античні часи. Її батьківщиною вважається Стародавня Греція, бо саме тут склалися передумови активного розвитку риторики: - демократизм державного устрою; - розвиток літератури, мистецтва, науки; - культ живого слова; - поширення змагальності як фундаментального принципу грецької культури. Винахід риторики приписують Емпедоклу, якого вважають батьком красномовства. У середині V ст. у Греції виникла софістика – уміння хитромудро сперечатися. Оскільки софісти розуміли риторику як мистецтво дискутувати, то головною для них була переконливість виступу, а не його істинність. Вони вважали, що можна використовувати будь-які засоби для досягнення мети, допускали непомірне вихваляння одних і лайку інших, активно використовували твердження, які містять непомітну логічну помилку, спекулювали на хисткості явищ та непевності людської думки, підтасовували висновки. Особливо поширеним у Давній Греції було судове красномовство. Оскільки су-

дові справи були дуже поширені, почали з'являтися логографи, які писали промови для клієнтів суду, тобто апології – промови на захист себе. Першими почали навчати красномовству вчителі-софісти. Найвідомішими серед них були Горгій, Лісій, Коракс, Ісократ. Вони сприяли розвиткові теорії й практики риторики, заклали основи еристики (мистецтва полеміки) та діалектики (мистецтва доведення). Видатний філософ і оратор Сократ (V – IV ст. до н. е.), різко засуджував софістів, бо був переконаний, що головне в мистецтві красномовства – абсолютна істина, яка є божественною. Він практикував метод евристичної бесіди – нічого не заперечував у словах співбесідника, лише просив пояснити незрозумілі місця його тверджень. Поступово він так засуджував співбесідника, що заводив його в глухий кут.

Платон заснував учення про світ ідей як основу буття. Остаточно розвінчав софістику. Виділяв два види здібностей, властивих ораторові:

- 1) здатність звести все до єдиної ідеї;
- 2) здатність проаналізувати, розкласти явище на його складові частини, мов живу істоту, що має голову, ноги та ін. (аналіз і синтез).

Справжнім реформатором став Аристотель (IV ст. до н.е.), який написав твір «Риторика» – перше наукове видання всіх попередніх висновків і спостережень. За Аристотилем риторика – це «здатність знаходити можливі способи переконання відносно кожного даного предмета». У цій праці знайшли своє обґрунтування:

- загальні принципи риторики (ритор має твердо знати, хвалить чи ганить він якісь речі);
- особистість оратора, специфіка його аудиторії (молодь, літні люди тощо);
- техніка, спосіб висловлювання думки ритора (пафос промовця, гумор);
- правдоподібність як основна умова викладу подій.

Значний внесок у розвиток теорії та практики ораторського мистецтва зробили видатні діячі Стародавнього Риму – Гай Гракх, Гай Юлій Цезар, Цицерон, Квінтіліан та ін.

Новий тип риторики кристалізується в II ст., коли християни почали ширше знайомитися з античною спадщиною, використовуючи її філософсько-літературні методи. Тут вперше було перекладено грецькою Старий Завіт, виник метод екзегетичного прочитання його тексту (екзегетика – врахування прихованого значення тексту, підтексту, символіки, алегорії тощо; засновником її був Філон Александрійський. Саме в Александрії виникла школа християнської теології. Вважають, що заснував її апостол Марко.

Гомілетика – християнська риторика, зосереджена на тлумаченні Біблії через проповідь чи повчальну бесіду. Слово гомілія означає «промова перед народом, бесіда з кількома людьми». У античному суспільстві гомілетикою називали вміння вести тактовну, приємну бесіду.

Помітну роль у розвитку середньовічної європейської риторики відіграв Тертулліан (II—III ст.). Надалі риторичне мистецтво європейського середньовіччя розвивалося в річищі патристики (лат. *pater* – отець).

Патристика – твори Отців Церкви, які в середньовіччі вважали найважливішим після Святого Письма джерелом істин християнської віри. Формування предмета гомілетики завершив Григорій Двоєслов.

Григорій Богослов (Назіанзін). Григорій Ніський. Серед великих східних патристів дослідники риторики називають Івана Дамаскіна, патріарха Фотія, Михаїла Хоніата, Діонісія Галікарнаського та інших.

Колюччо Салютаті. Леонардо Бруні. Лоренцо Валла. Ермолао Барбаро.

Мартін Лютер. Філіп Меланхтон. Артур Шопенгауер. Жан-Поль Марат. Робесп'єр.

Вчені, які займалися дослідженням риторики, виділяють у риторичній Київської Русі, так само, як у візантійській, два основних піджанри: дидактичний (повчальний) та панегіричний (урочистий). Першим великим християнським проповідником у Київській Русі був митрополит Іларіон. Виявляючи традиційну в Київській державі любов до гарного Слова, Іларіон свою урочисту проповідь,

виголошену в 1049 р. у храмі Святої Софії в Києві в присутності княжого роду й киян, називає «Словом про закон і благодать».

Серапіон Володимирський. Мелетій Смотрицький. Розвиток полемічної літератури. Костянтин Острозький. Церковна риторика.

Петро Могила. Йоанікій Галятовський. Феофан Прокопович «Про риторичне мистецтво». Михайло Ломоносов. Г. Яхимович. Академічне красномовство в Україні. М. Драгоманов. М. Міхновський. М. Грушевський. Українське судове красномовство XIX – XX ст.

Тема 3. Майстерність публічного виступу

1. Види публічних виступів.
2. Методика та етапи підготовки публічного виступу.
3. Структура ораторського твору.
4. Культура сприймання публічного виступу. Види запитань

Публічний виступ – це особливий жанровий різновид мовленнєвої діяльності, своєрідний за своєю природою, місцем серед інших видів мовлення, а також якісними ознаками. Типи промов можуть виділятися за різними ознаками. Найбільш поширеною і давньою є класифікація за сферою соціальної діяльності, тобто за місцем виголошення. Академічне красномовство. Соціально-політичне красномовство. Судове (юридичне) красномовство. Церковне красномовство. Суспільно-побутове красномовство. Промови за метою виступу. Типи промов за знаковим оформленням та закріпленням.

Виділяють такі фази та етапи підготовки до виступу:

I. Докомунікативна фаза, яка передбачає декілька етапів: 1. Вибір теми. Фактори успіху теми (за П. Сопером). 2. Визначення основної мети. 3. Моделювання аудиторії. 4. Збирання матеріалу. 5. Складання плану. 6. Укладання основи виступу. Рядкові знаки. Надрядкові знаки. Підрядкові знаки. 7. Тренування. 8. Психологічна підготовка до виступу.

II. Комунікативна фаза.

III. Посткомунікативна фаза.

Існують загальні принципи, яких слід дотримуватися, розробляючи структуру виступу: 1) принцип цілеспрямованості: оратор, а за ним і слухачі, повинні усвідомити направленість виступу за таким ланцюжком: проблема – тема – теза – мета виступу – план (композиція); 2) принцип послідовності: усі мікротеми, яких має бути не більше трьох, підпорядковуються основній темі; 3) принцип взаємного узгодження: усі частини тексту взаємопов'язані; 4) принцип стислості: при однаковому змісті й викладі короткий виступ завжди оцінюється вище, ніж більш довгий; 5) принцип посилення: мовленнєвий вплив повинен зростати від початку до кінця виступу. Це може бути досягнуто розміщенням матеріалу за його значущістю, посиленням емоційності викладу, розташуванням аргументів за їх переконливістю, збільшенням інтенсивності викладу, інтонаційними засобами; 6) принцип результативності: виступ обов'язково містить певні висновки, рекомендації, спонукання до дії, які чітко сформульовані словами; 7) принцип пропорційності: вступ – 10-12% загального обсягу, основна частина, висновки – 4-5%.

У вступі виділяють: 1) зачин (мета – підготувати аудиторію до сприйняття, повернути її увагу). Це може бути запитання, зачин-факт, зачин-проблема, які допоможуть встановити контакт з аудиторією; 2) зав'язку (мета – пояснити тезу, заінтригувати постановкою проблеми, показати актуальність обговорюваного питання, тобто презентація теми).

Основна частина містить виклад плану і аргументацію тези. Підсумки, які надають завершеності висловлюванню, можуть бути у формі: 1) нагадування (мета – нагадати основну тезу, повернутися до вихідної проблеми); 2) узагальнення (мета – сформулювати словами висновок, звернувши увагу на основне); 3) заклику, спонукання (мета – мобілізувати слухачів на певну реакцію); 4) зазначення перспектив (мета – поставити перед слухачами певне завдання); 5) ілюстративна кінцівка.

Слухання. «Псевдослухання», «агресивне» слухання. «Вибіркове» слухання. Пасивне й активне слухання..

Питання. Закрите запитання. Відкриті запитання. Альтернативні запитання. Риторичні запитання. Підтверджувальні запитання. Спрямовувальні запитання. Запитання-кристалізатори. Інформаційні запитання. Однополюсні запитання. Проблемні запитання. Провокаційні запитання. Навідні запитання. Прикінцеві запитання.

Тема 4. Логіко-емоційні засади промови

1. Логічні засади промови.
2. Психологічні основи публічного виступу.
3. Основні способи переконування.

Система логічних доказів (авторитетні посилання, статистика, різноманітні приклади та висновки), покликаних переконати слухачів. У мисленні здавна виділяють два методи – індукцію та дедукцію. Індукція – хід думки від часткового до загального. Дедукція, навпаки, – хід думки від загального до часткового. Аналогія – це умовивід, що базується на схожості суттєвих ознак явища.

Закони логіки: 1. Закон тотожності. 2. Закон протиріччя. 3. Закон виключеного третього. 4. Закон достатньої підстави.

Основні види логічних помилок:

1. Підміна тези (побудова виступу на неправильних поглядах).
2. Недоведена основа доказу.
3. Визначення невідомого через інше невідоме.
4. Подання визначення через заперечення.
5. «Коло» в доказі.
6. Неврахування полісемії слова.
7. Об'єднання неспіввідносних понять.
8. Повторення доказу (тавтологія).

9. Поспішні висновки після недбалого перерахування фактів.

10. Модель після цього, отже, по причині цього.

11. Нерозрізнення об'єктів дії визначене невмінням правильно побудувати речення чи встановити зв'язок між реченнями.

Риторика – наука переконань. Уміння переконувати – необхідна умова успішної діяльності фахівця будь-якої сфери. Комунікація переконання – це в першу чергу логіка, логічна аргументація. Аргументація (лат. *argumentatio* – доказ) – це процес наведення доказів, пояснень, джерел у системі для обґрунтування певної думки. Вона містить такі елементи доказу: тезу, аргумент, демонстрацію. Типи аргументів. Аргументація може бути низхідною і висхідною, одnobічною і двобічною, індуктивною і дедуктивною. Фактори, які ослаблюють ефективність аргументації. Загальні правила успішної аргументації. Способи мовленнєвого впливу: переконування, навіювання (сугестія), примус. Найбільш поширені комунікативні позиції – це інформатор, коментатор, співрозмовник, порадник, емоційний лідер.

Тема 5. Елементи художності та літературні прийоми в мові оратора

1. Поняття про художній образ
2. Звуковий рівень тексту
3. Лексичний рівень тексту
4. Синтаксичний рівень тексту
5. Стилiстичний рівень тексту

Створити художній образ можливо лише звуками. Цим займається фоніка. Існують такі спеціальні засоби звукового забарвлення тексту: Асонанс (від лат. *assono* – «повторюю») – це повторення голосних, яке надає тексту милозвучності, музичності, створює враження просторовості або передає відчуття подібності до якоїсь дії.

Алітерація (від лат. – ad «до» + littera – «літера») – повторення приголосних звуків. Залежно від звучання кожного приголосного створюються певні враження: чи то різкість, жорстокість, навіть ворожість, чи то , навпаки, ніжність, м'якість.

Літературна норма. Оратор як носій культури мусить спиратися перш за все на літературну мову, нормовану правилами граматики. Культура мови оратора – «це процес свідомого відбору та використання тих мовних засобів, що допоможуть лектору швидко та результативно досягнути мети в кожній конкретній ситуації публічного виступу».

Найпоширеніші мовні помилки: неправильний наголос, неправильна вимова окремих звуків, неправильне вживання слів за семантикою (значенням), невміння розрізняти окремі морфеми в слові, вживання дієслова-зв'язки «буде» (майбутній час) в контексті теперішнього часу, вживання зв'язки «це» перед словами «який», «котрий», «коли», «де», тавтологія – повторення однокореневих слів, використання плеоназмів (слів одного значення), слова-паразити, невміння враховувати стилістичне (емоційне) забарвлення слова (фрази), тобто невміння включати слово (фразу) в контекст, какологія – сполучення уламків стійких словосполучень у новий, неправильний зворот.

Просторіччя. Канцеляризми. Діалектизми. Жаргонізми. Вульгаризми. Неологізми. Архаїзми. Варваризми. Солецизми. Троп. Порівняння. Епітет. Метафора. Уособлення. Персоніфікація. Алєгорія. Символ. Метонімія. Синекдоха. Гіпербола. Літота. Перифраз. Амфіболія.

Полісендитон. Асиндетон. Зевгма. Синтаксичний паралелізм.

Риторичні вигуки. Риторичні звертання. Риторичні питання. Антитеза. Іронія. Каламбур. Парадокс. Епістрофа.

Тема. 6. Техніка мовлення оратора. Складники техніки мовлення

1. Дихання. Види дихання.

2. Голос. Властивості голосу.

3. Дикція, орфоепія. Причини порушення орфоепічних норм у мовленні.
4. Інтонація як мовне явище, її сутність і значення.
5. Фразовий наголос. Види фразових наголосів.

Техніка мовлення – це сукупність прийомів фонаційного дихання, мовленнєвого голосу й дикції, доведених до ступеня автоматизованих навичок, що дає змогу людині з максимальною ефективністю здійснювати мовленнєвий вплив.

Техніка мовлення складається з таких елементів:

- дихання – фізіологічні основи мовлення;
- голосу – головного інструменту мовця;
- дикції – чіткого вимовляння звуків, слів, виразів;
- орфоепії – правильної літературної вимови.

Залежно від того, які саме м'язи беруть участь у роботі дихального апарату, розрізняють чотири типи дихання: ключичний, грудний, діафрагматичний, комбінований.

Ознаки правильного фонаційного дихання:

- глибоке;
- в міру часте;
- підпорядковане волі виконавця;
- непомітне.

Голос – сукупність різних щодо висоти, сили і тембру звуків, які видає людина за допомогою голосового апарату. Основні властивості голосу. Дикція – це правильна, виразна артикуляція, засіб якісного розрізнення звуків мовлення, а орфоепія – це норми вимови, які діють у даний час, літературні норми.

Милозвучність української мови досягається:

- природним чергуванням окремих голосних і приголосних звуків;
- спрощенням у групах приголосних;
- використанням паралельних форм слів.

Інтонація – це видозміни висоти звучання, сили, тембру голосу, членування мовлення паузами (логічними, психологічними, граматичними, логіко-граматичними) у процесі розгортання мовлення. Словники лінгвістичних термінів подають таку диференціацію інтонаційних засобів: інтонаційно-акцентний (що належить до тону і сили); інтонаційно-мелодійний (що належить до явищ висоти тону, мелодики, інтенсивності, темпу); інтонаційно-синтаксичний (акценти-інтонаційні способи членування висловлювання і вираження синтаксичних відношень), інтонаційно-смісловий (при якому інтонація є засобом семантичного членування, об'єднання і виділення синтаксичних послідовностей). Отже, інтонація – це мелодія, наголос, темп, пауза, тембр – індивідуальна особливість голосу конкретного мовця.

Фразовий наголос – наголошення неоднакової сили, яке дістають слова та мовні відрізки в межах фрази. Логічним наголосом називається особливе виділення голосом слова в реченні з метою підкреслити важливість його в смисловій структурі речення.

Тема 7. Оратор і аудиторія

1. Зовнішній вигляд оратора.
2. Вимоги до невербальних засобів промовця.
3. Місце проведення промови.

Основою першого враження є візуальний образ людини, тому важливим для оратора є створення позитивного іміджу, який включає такі компоненти: зовнішній вигляд, образ думок, стиль висловлювання, манеру поведінки, особисту чарівність. Погляд. «Мова» погляду. Вихід до слухачів.

Жест – рух (дія) людського тіла або його частини для вираження емоції чи інформації замість розмови або під час розмови. Залежно від функціональних особливостей розрізняють такі види жестів:

Механічні жести супроводжують промову без зв'язку з її змістом, тобто робляться автоматично (одноманітні рухи рукою, поправляння зачіски, потирання перенісся тощо).

Указівні жести виділяють якусь частину простору чи вказують місцезнаходження предмета.

Описові жести дозволяють отримати про предмет або явище більш точне уявлення. Їх використовують у випадках, коли «не вистачає слів» (причини цього можуть бути різними – недостатні знання, невпевненість, підвищена емоційність, бажання зробити опис більш наочним і зрозумілим).

Емоційні жести передають різні почуття – радість (оплески), байдужість (помах рукою), здивування (розведення двома руками), незадоволення (похитування головою), засмучення (опущена голова), сумнів і незнання (знизування плечима) тощо.

Ритмічні жести зливаються з ритмікою звука, слова, підкреслюють весь його ритм (жест-диригент під час скандування слів), спрямовані на те, щоб підкреслити логічний наголос, прискорення мови.

Наслідувальні жести – жести інших людей, які копіюються повністю або частково (штрихами). Існує думка, що в такому випадку варто говорити не про особливий вид жестів, а про елементи творчої акторської гри, театралізації виступу.

Символічні жести – це умовні жести, які символізують певні почуття або ставлення, замінюють вербальні комунікації.

Захисні жести – це схрещені на грудях руки, коли вони стискають одна одну. Затиснуті кулаки при цьому свідчать про посилену захисну позицію.

Національні жести – це жести, які мають національний характер, тобто пов'язані з певними етнічними або національними спільнотами, їхніми традиціями, звичками, специфікою культурних цінностей. Вони, як правило, стосуються привітань, прощань, стверджень, запитань.

Найважливішим компонентом позамовної виразності є міміка – виражальні рухи м'язів обличчя. За допомогою міміки передаються найрізноманітніші людські переживання.

Варто мати на увазі організаційно-технічні перешкоди в ході виступу: 1) в аудиторію доноситься шум з вулиці чи сусіднього приміщення (усунути джерело шуму, якщо це неможливо – ігнорувати його, підійти ближче до слухачів); 2) до приміщення постійно заглядають (повісити оголошення на дверях: «Іде лекція»); 3) слухачі запізнюються (на поодиноких краще не зважати, якщо ж увійшла група – перечекати, доки всі сядуть на місця); 4) у залі задушливо (зробити перерву для провітрювання або скоротити виступ); 5) вийшов з ладу мікрофон чи згасло світло (звернутися до організаторів). Недоречності можуть виникнути й в діяльності оратора: 1) помилився на слові й це помітили слухачі (на незначних помилках не акцентувати уваги, в іншому випадку – вибачитися); 2) пропустив пункт виступу (якщо є потреба – повернутися до нього після закінчення попередньої думки).