

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА  
КАФЕДРА УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

**К. О. Бортун, Д. В. Козловська**

**ОСНОВИ КРАСНОМОВСТВА:  
МАТЕРІАЛИ ДЛЯ  
САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ  
СТУДЕНТІВ**

**Практикум**

Вінниця – 2019

УДК 808.5(075.8)

*Затверджено на засіданні кафедри української мови Донецького національного університету імені Василя Стуса (протокол № 8 від 11 грудня 2019 року)*

**Рецензенти:**

**Краснобасва-Чорна Ж. В.** – доктор філологічних наук, доцент, професор кафедри загального та прикладного мовознавства і слов'янської філології Донецького національного університету імені Василя Стуса;

**Домрачева І. Р.** – кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри української мови Донецького національного університету імені Василя Стуса.

**Бортун К. О., Козловська Д. В. Основи красномовства.** Матеріали для самостійної роботи студентів : практикум. Вінниця : Документ Принт, 2019. 104 с.

Практикум укладено відповідно до робочої програми навчальної дисципліни «Основи красномовства». Містить методичні рекомендації з підготовки та організації самостійної роботи.

Уміщено теми та питання для обговорення на практичних заняттях, список рекомендованої літератури та короткий термінологічний словник. Окреслено коло завдань для самостійної, індивідуальної й модульних контрольних робіт. Подана робоча програма відбиває коло модулів, актуалізує обсяг знань та умінь і навичок вивчення курсу «Основи красномовства».

Видання адресовано студентам філологічних спеціальностей, аспірантам, молодим науковцям, усім, хто цікавиться ораторським мистецтвом та жанрами красномовства.

УДК 808.5(075.8)

© Бортун К. О., Козловська Д. В., 2019

© ДонНУ імені Василя Стуса, 2019

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	5
СТРУКТУРА ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ .....	6
МЕТА І ЗАВДАННЯ КУРСУ .....	7
ПРОГРАМА КУРСУ.....	10
ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ .....	12
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1. РИТОРИКА ЯК НАУКА. ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РИТОРИКИ.....	12
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2. ТЕОРЕТИЧНА РИТОРИКА. КЛАСИЧНИЙ РИТОРИЧНИЙ КАНОН.....	12
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3. РИТОРИЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ .....	12
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4. СТИЛІСТИЧНІ РЕСУРИ У МОВІ ОРАТОРА: ТРОПИ, ФІГУРИ ТА РИТОРИЧНІ ПРИЙОМИ.....	13
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 5. ОРАТОР І АУДИТОРІЯ ЯК ПСИХОЛОГІЧНА СИСТЕМА .....	13
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 6. СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ОРАТОРА .....	13
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 7. ГОЛОВНІ НАПРЯМИ НЕОРИТОРИКИ.....	13
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 8. ФОРМИ СПІЛКУВАННЯ ЛЮДЕЙ У КОЛЕКТИВІ. БЕСІДА. ДИСКУСІЯ. НАРАДА. ТЕЛЕФОННА РОЗМОВА .....	13

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 9. ЗАСОБИ АКТИВІЗАЦІЇ УВАГИ СЛУХАЧІВ.....	14
ОСНОВИ ПОЛЕМІЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ. ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП ТА ПУБЛІЧНА СУПЕРЕЧКА	14
ПЕРЕЛІК ЗАВДАНЬ ДЛЯ ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ ..	15
ІНДИВІДУАЛЬНІ ДОСЛІДНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ СТУДЕНТІВ РИТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕКСТУ .....	24
НАПИСАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА АГІТАЦІЙНОЇ ПРОМОВ ЗА ОДНІЄЮ ТЕМОЮ.....	27
ПІДГОТОВКА ЛЕКЦІЇ.....	34
ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ МОДУЛЬНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛІВ.....	38
ІНТЕРАКТИВНІ ВПРАВИ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ.....	81
ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ МОДУЛЬНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛІВ.....	95
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....	97
КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК ІЗ ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ КРАСНОМОВСТВА» ....	100

## ВСТУП

Практикум укладено відповідно до програми з курсу «Основи красномовства» для студентів філологічного факультету. У ньому подано перелік теоретичних питань, літератури та систему вправ для самостійного виконання студентами із зазначеного навчального курсу.

Красномовство або риторика – це мистецтво володіти словом, гарно говорити, й водночас наука про способи переконання, ефективні форми словесного впливу на слухачів. Дисципліна «Основи красномовства» спрямована на пошуки, теоретичне осмислення та практичне втілення оптимальних способів оволодіння ефективним, успішним, результативним професійним мовленням.

Завдання, вміщені в практикумі, передбачають ознайомлення студентів із основами ораторського мистецтва, розвиток умінь аргументовано й переконливо викладати свої думки, дискутувати, вести діалог, усвідомлення краси українського слова тощо.

Оволодіння основами красномовства забезпечує роз'язання проблеми формування комунікативної компетентності майбутнього вчителя, оскільки дає змогу конкретизувати основні положення загальної риторики, продемонструвати специфіку застосування її правил у реальній мовленнєвій практиці, визначити теоретичний і практичний аспекти оволодіння професійним мовленням.

Набуття навичок ораторського мистецтва – запорука взаєморозуміння між людьми, їхньої мовленнєвої поведінки, яка діє в різних ситуаціях спілкування, сферах діяльності, та практичних можливостей використання їх для досягнення комунікативного успіху мовця.

## СТРУКТУРА ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Опис підготовки фахівців	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 03 Гуманітарні науки	вибіркова	
	Спеціальність 035 «Філологія»		
Змістових модулів – 1	Освітня програма 035.01 «Українська мова та література»	Рік підготовки	
Загальна кількість годин: денна – 120 год. заочна – 120 год.	Рівень вищої освіти: <b>перший</b>	3	2
		<b>Семестр</b>	
<b>Тижневих годин для денної форми навчання:</b> лекційних годин – 2; практичних годин – 1, годин самостійної роботи – 4.	ступінь освіти: <b>бакалавр</b>	5	3
		<b>Лекції</b>	
		26 год.	8 год.
		<b>Практичні</b>	
		14 год.	4 год.
		<b>Самостійна робота</b>	
		80 год.	108 год.
<b>Вид контролю: залік</b>			

## МЕТА І ЗАВДАННЯ КУРСУ

Мета курсу – навчання мистецтву публічного виступу, оволодіння практичними навичками створення текстів різних жанрів, засвоєння форм ефективної комунікації, впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Вивчаючи курс «Основи красномовства» студент може осмислити й засвоїти:

- знання про риторику як науку й мистецтво;
- ключові поняття курсу;
- надбання риторичної науки в персоналіях і їхніх наукових доробках;
- кращі зразки ораторських творів визначних риторів минувшини та сьогодення для подальшого послуговування їхнім досвідом;
- риторичні знання про зміст, правила й норми спілкування, про вимоги до мовленнєвої поведінки в різних комунікативно-мовленнєвих ситуаціях;
- основні комунікативно-мовленнєві (риторичні) уміння;
- специфіку мовленнєвого ідеалу як компонента загальної культури та педагогічного мовленнєвого (риторичного) ідеалу;
- особливості полемічного мистецтва, культури конструктивного діалогу (диспуту, полеміки, дискусії), етики оратора;
- навички самостійного створення промов різного жанру, виду й спрямування, ґрунтованих на здобутих знаннях;

- критерії досконалого мовлення на основі критичного аналізу власного висловлювання та суспільної мовної практики.

### **Вимоги до знань та вмінь**

#### **Студент повинен знати:**

- основні поняття та розділи класичної риторики;
- зв'язок риторики з іншими дисциплінами;
- основні етапи становлення риторики;
- основоположні розділи класичної риторики;
- закони та принципи риторики;
- основні роди та види публічних виступів;
- типи композиції та специфіку композиції публічного виступу;
- техніку підготовки до публічного виступу;
- правила зовнішньої культури оратора;
- способи встановлення контакту з аудиторією;
- методика підготовки промови, мовними та невербальними засобами риторики.

#### **Студент повинен уміти:**

- правильно користуватися технікою мовлення (управляти диханням в процесі мовлення, читання, володіти правильною і чіткою дикцією, силою, чистотою і висотою голосу, орфоепічними нормами вимови тощо);
- користуватися вербальними та невербальними засобами логіко-емоційної виразності мовлення (поза, жест, міміка тощо);
- володіти прийомами полемічної майстерності;
- кваліфіковано виконувати завдання з написання промови та виголошення її залежно від мети, завдання, місця, часу виступу з урахуванням складу аудиторії;
- уміти переконувати та відповідати на запитання під час полеміки.



Навчальна дисципліна формує міждисциплінарні взаємозв'язки із іншими дисциплінами, такими як: «Правописний практикум», «Сучасна українська мова», «Стилістика і культура мовлення».

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів компетентностей і програмних результатів навчання відповідно до освітньої програми «Українська мова та література»:

***Загальні компетентності:***

Здатність усно й письмово спілкуватися українською мовою як державною в усіх сферах суспільного життя, зокрема у професійній діяльності.

***Фахові компетентності:***

Здатність створювати усні й письмові тексти різних жанрів і стилів державною та іноземною (іноземними) мовами.

Здатність до надання консультацій з дотримання норм літературної мови та культури мови.

Здатність до ведення ділової комунікації усно і письмово.

***Програмні результати навчання:***

Використовувати українську мову як державну в усіх сферах суспільного життя, зокрема у професійному спілкуванні.

Створювати усні й письмові тексти різних жанрів і стилів державною та іноземною (іноземними) мовами.

Застосовувати філологічні знання для розв'язання професійних завдань.

## ПРОГРАМА КУРСУ

**Тема 1. Риторика як наука.** Риторика як наука: предмет, об'єкт, завдання. Розділи риторики. Основні поняття класичної риторики: логос, етос, пафос, топос. Зв'язок риторики з іншими науками

**Тема 2. Етапи становлення риторики.** Класична риторика (V ст. до н.е. – середина XX ст.). Основоположні розділи класичної риторики: інвенція, диспозиція, елокуція, елоквенція, меморія, акція, релаксація. Неориторика (з середини XX ст. до нашого часу).

**Тема 3. Закони та принципи риторики.** Основні закони та принципи риторики. Закон гармонізувального діалогу та принципи діалогізації мовленнєвого спілкування. Увага до адресата та принцип мовленнєвої поведінки. Принцип конкретності. Закон просування та орієнтації. Закон емоційності мовлення. Закон задоволення.

Концептуальний закон. Закон моделювання аудиторії. Стратегічний закон. Тактичний закон. Мовленнєвий закон. Закон ефективної комунікації. Системно-аналітичний закон.

**Тема 4. Основні роди та види публічних виступів.** Соціально-політичне красномовство. Парламентське красномовство. Академічне красномовство. Соціально-побутове красномовство. Судове красномовство. Лекційно-пропагандистське красномовство. Дипломатичне красномовство. Військове красномовство. Торговельне (рекламне) красномовство. Церковно-богословське красномовство. (гомілетика).

**Тема 5. Композиція публічного виступу.** Типи композиції: лінійна композиція, спіральна композиція, кільцева композиція. План публічного виступу. Вступ.

Головна частина публічного виступу: об'єктивність, чіткість, прозорість, цілеспрямованість, повторення головної думки, підвищення напруги викладу, змістова насиченість, стислість. Закінчення публічного виступу.

**Тема 6. Техніка підготовки до публічного виступу. Майстерність усного виступу.** Хвилювання. Контроль за диханням і м'язами тіла. Рухи, поза, жести й міміка. Голос і темп мовлення. Дикція. Інтонація. Акустичні компоненти інтонації.

**Тема 7. Образ ритора та аудиторія.** Самопідготовка оратора. Зовнішня культура оратора. Контакт з аудиторією.

**Тема 8. Основи полемічної майстерності.** Загальні характеристики спору. Поведінка учасників спору. Основні вимоги культури спору. Уміння переконувати. Мистецтво відповідати на запитання.

# ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

## *ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1.*

*РИТОРИКА ЯК НАУКА. ІСТОРІЯ  
СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РИТОРИКИ*

1. Предмет риторики.
2. Модуси публічного виступу.
3. Функції публічних виступів.
4. Види публічних виступів.

## *ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2.*

*ТЕОРЕТИЧНА РИТОРИКА.  
КЛАСИЧНИЙ РИТОРИЧНИЙ КАНОН*

1. Закони сучасної загальної риторики.
2. Інвенція. Концепція і тема промови.
3. Модель аудиторії.
4. Диспозиція як розділ науки.
5. Структура сучасної промови.

## *ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3.*

*РИТОРИЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ*

1. Визначення аргументації.
2. Співвідношення доказу і навіювання.
3. Логічні компоненти доказу.
4. Типи логічних аргументів.
5. Психологічний бік переконуючого мовлення.  
Цінності й топос.
6. Ілюстративні аргументи.

*ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4.*

*СТИЛІСТИЧНІ РЕСУРИ У МОВІ ОРАТОРА: ТРОПИ, ФІГУРИ ТА  
РИТОРИЧНІ ПРИЙОМИ*

1. Риторичні тропи та фігури.
2. Тропіка.

*ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 5.*

*ОРАТОР І АУДИТОРІЯ ЯК ПСИХОЛОГІЧНА СИСТЕМА*

1. Психологічна характеристика аудиторії як відповідник спільноти.
2. Мета і мотив.
3. Зв'язок мотиву з аудиторією.
4. Психологічні особливості процесу мовленнєвого сприйняття.

*ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 6.*

*СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ОРАТОРА*

1. Структура стратегії.
2. Характеристика стратегії.
3. Характеристика тактики оратора.

*ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 7.*

*ГОЛОВНІ НАПРЯМИ НЕОРИТОРИКИ*

1. Семіотичний характер неориторики.
2. Загальна характеристика лінгвістичної риторики.
3. Загальна характеристика аргументативної риторики.

*ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 8.*

*ФОРМИ СПІЛКУВАННЯ ЛЮДЕЙ У КОЛЕКТИВІ. БЕСІДА.  
ДИСКУСІЯ. НАРАДА. ТЕЛЕФОННА РОЗМОВА*

1. Поняття про бесіду. Правила бесіди.

2. Дискусія. Аргументування в дискусії. Основні вимоги до аргументування.

3. Нарада. Підготовка наради. Завдання голови на нараді.

4. Телефонна розмова. Правила телефонного спілкування. Мовний етикет у телефонній розмові.

#### *ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 9.*

##### *ЗАСОБИ АКТИВІЗАЦІЇ УВАГИ СЛУХАЧІВ*

1. Інформаційна новизна та увага слухачів.

2. Рухи, поза, жести й міміка під час публічного виступу як фактори впливу на увагу слухачів.

3. Голос, темп мовлення, паузи, наголошення на окремих словах, реченнях та частинах промови та їх вплив на слухачів.

4. Елементи драматизації – конфлікт, очікування, розв'язка.

5. Мистецтво цитування. Гумор.

##### *ОСНОВИ ПОЛЕМІЧНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ. ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП ТА ПУБЛІЧНА СУПЕРЕЧКА*

1. Загальні характеристики суперечок.

2. Поведінка учасників суперечки.

3. Основні вимоги культури до суперечок.

4. Уміння переконувати. Мистецтво відповідати на запитання.

## ПЕРЕЛІК ЗАВДАНЬ ДЛЯ ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ

**Завдання 1.** Прочитайте мікротекст та визначте роль ораторського мистецтва в професійній діяльності. Назвіть професії, для яких мистецтво переконувальної комунікації становить її фундамент.

У наш час в умовах жорсткої конкуренції та складних соціальних обставин відбувається різноманітне спілкування у діловій сфері життя, у процесах просування товарів чи послуг на ринок. Це потребує певної риторики саме цих процедур. Адже за традиціями нашого суспільства успіх багато в чому залежить від вміння домовлятися, налагоджувати корисні зв'язки, підтримувати конструктивну комунікацію між різними структурами менеджменту. У діловій сфері визначаються такі риторичні ситуації: *бесіда при працевлаштуванні, самопрезентація, резюме, ділові переговори, техніка продажу, риторика PR-кампаній, реклама, корпоративна презентація, спілкування на рівні вертикально-горизонтальних зв'язків, ділова нарада, збори, конференція, торги, діловий конфлікт*. Актуальною темою бізнес-риторики є телефонний маркетинг, який існує у багатьох ділових структурах в якості провідного засобу зв'язку із партнерами, підтримки комунікативних контактів. Також важливою складовою сучасних комунікативних технологій, яка вирішує зрештою успіх кожної корпорації в її комунікативній сфері, є *риторика лідерства*.

**Завдання 2.** Великий філософ Платон (V–IV ст. до н. е.) 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. Прокоментуйте це.

**Завдання 3.** Доберіть максимальну кількість українських прислів'їв про слово, мовлення, спілкування та прокоментуйте їх.

**Завдання 4.** Переконайте опонента, що: «Поетами народжуються, а ораторами стають» (Цицерон).

**Завдання 5.** Сократ (469–399 рр. до н. е.) – великий філософ-діалектик, майстер діалогу як творчого пошуку істини. Саме Сократ розвинув вчення про діалог як риторичний дискурс, зосередивши увагу на аргументації і контраргументації. Діалектичний діалог, при цьому мав головною метою відійти від крайнощів, щоб знайти істину, тяжів до знайдення золоті середини, щоб «пізнати добродетель». Структура сократівського діалогу така: теза, захист своєї тези, напад на тезу опонента, обмін питаннями та відповідями. Цю структуру можна вважати типологічною матрицею людської комунікації. Користуючись цією структурою, складіть діалог на тему: «Недостатньо знати, що слід сказати, але необхідно сказати це так, як треба» (Арістотель).

**Завдання 6.** Основоположником латинського красномовства був відомий римський оратор і автор багатьох праць з юриспруденції Марк Порцій Катон Старший (234–149 рр. до н. е.); основними рисами його промов були максимальна стриманість, точність, лаконізм, стилістична вишуканість. Порівняйте їх із найхарактернішими особливостями промов видатного



оратора стародавньої Греції афінянина Демосфена (384–322 рр. до н. е.).

**Завдання 7.** Пафосом художнього мовлення, емоційною риторикою відзначається видатна пам'ятка давньоруської літератури «Слово про похід Ігорів». Обґрунтуйте, чому «Золоте слово Святослава» є визнаним взірцем високої риторичної культури того часу.

**Завдання 8.** Переконайте своїх слухачів у справедливості думки Тараса Шевченка «Моліться одному – правді, а більш нікому».

**Завдання 9.** Складіть план уявної бесіди про ознаки культурної людини з автором радіопроеграми «Мова рідна, слово рідне». Спрогнозуйте можливі запитання ведучого радіопроеграми і запропонуйте аргументовані відповіді.

**Завдання 10.** Підготуйте доповідь на одну із запропонованих тем:

- Характерні особливості усного мовлення порівняно з писемним.
- Моє мовне середовище.
- Особливості мовлення засобів масової інформації.

**Завдання 11.** Пригадайте виступ на телебаченні чи радіо (лекцію, урок), в якому ви спостерігали порушення літературної норми. Проаналізуйте це порушення. Як цей виступ сприймала аудиторія?

**Завдання 12.** Наведіть основні випадки використання особових займенників «Ви» і «Ти» в діловому спілкуванні. Прокоментуйте найтипівші помилки у використанні цих займенників.

**Завдання 13.** Обґрунтуйте, чи має значення (якщо має, то яке) для оратора знання орфографічних та пунктуаційних норм української мови

**Завдання 14.** Назвіть і охарактеризуйте показники культури мовлення оратора в контексті трьох обов'язкових практичних навичок фахівця: уміння слухати, уміння говорити, уміння переконувати.

**Завдання 15.** Обґрунтуйте справедливість тверджень:

- Могутнім і чарівним слово стає лише тоді, коли вимовлене вміло, щиро і вчасно.
- Мовленнєві помилки оратора справляють на слухачів негативне враження і суттєво знижують його рейтинг як фахівця.
- Для людини з вищою освітою звичка говорити погано і невміння говорити добре й переконливо є непристойною.
- Найкращим оратором є той, хто своїм словом і повчає слухачів, і дає насолоду, і справляє на них сильне враження (Цицерон).
- Навчатися гарної, спокійної, інтелігентної мови треба довго й уважно – прислухаючись, запам'ятовуючи, помічаючи, читаючи і вивчаючи (Д. Лихачов).

**Завдання 16.** Проілюструйте переконливими прикладами відомий афоризм: «Ми слухаємо не промову, ми слухаємо людину, яка говорить із нами».

**Завдання 17.** Переконайте своїх однокурсників, що краса мовлення оратора під час публічної ділової промови виявляється у таких її якостях: досконалість, бездоганність, лексичне багатство, синтаксичне розмаїття,

ритмічність, мелодійність, відповідність до змісту й ситуації мовлення.

**Завдання 18.** У поданих фразах переставте (наскільки це можливо) слова, щоб змінювався лише логічний наголос, а не зміст речення:

*Ніколи не зловживайте довір'ям зичливої для вас людини.*

*Про цю надзвичайно важливу для нас справу докладно ми дізналися щойно сьогодні.*

*Дотримання важливих правил спілкування справляє позитивне враження на людину.*

**Завдання 19.** З'ясуйте роль інтонації для розуміння змісту речень (розділові знаки пропущено): *Мати вкрила його плащем батька. Брат мій учитель. Відпочивати забагато працювати. Мовчати не можна говорити.*

**Завдання 20.** Які невербальні засоби у співбесідників можуть означати неспокій, неуважність, зневагу, роздратування, зацікавленість, доброзичливість?

**Завдання 21.** Прокоментуйте заповіді оратора:

- говоріть не їм, а з ними, або геть монолог;
- можливість говорити з людьми – це радість;
- якщо хочете стати хорошим оратором, станьте спочатку вихованою людиною;
- ніколи і нікому не зашкодьте своїм словом.

**Завдання 22.** Проаналізуйте власну поведінку й поведінку своїх однокурсників під час дискусії та сформулюйте актуальні для них рекомендації.

**Завдання 23.** Потрібно виголосити промову на тему, актуальну для певного історичного періоду: Античність, Середньовіччя тощо (в хронологічному порядку), оцінити інших ораторів, вказавши на їхні переваги та недоліки, покладаючись на матеріали лекції. Виступ має тривати від 10 до 15 хвилин.

**Завдання 24.** Підготувати ораторський виступ однієї з промов Марка Туллія Цицерона (студенти мають разом підготувати засідання красномовців, урахувавши інтер'єр, костюми Стародавнього Риму. Кожен студент обирає собі одну з промов вивченого оратора і розказує. Промова має бути підготовлена якісно, майже без підглядань у текст; студент повинен передати суть усієї промови, врахувавши міміку, жести, тембр голосу, поставу, подачу тощо).

**Завдання 25.** Кожен студент витягує з саморобної колоди картку на якій написано: вид телефонної розмови (ділова, дружня тощо), роль (начальник, підлеглий, однокласник) і саме завдання (добрий або поганий співрозмовник). Учасники розбиваються по парам і розігрують телефонну розмову, що відповідає завданню вказаному у картці. Вкінці викладач оцінює, яка ж група справилась найкраще.

**Завдання 26.** Розробити план токшоу «Я соромлюся своєї риторики». Обрати модератора, розробити сценарій, обрати експертну групу, глядачів, запрошених гостей.

**Завдання 27.** Усі студенти повинні розділитись на дві групи. Перша відтворює модель спілкування «Приятель», друга – «Робот». В кінці кожна з груп має проаналізувати свою модель спілкування, визначити її плюси та мінуси і довести, що саме данна модель є підходящою для практичного використання.

**Завдання 28.** Студентів поділено на групи (4–5 осіб: оператор, ведучий, запрошені гості чи експерти), обирають цікаву для себе тему обговорення, після чого вигадують назву телепередачі (наприклад: «Актуальні проблеми риторики з Демосфеном», «Про що мовчать філологи», «Я соромлюсь свого голосу» тощо), пишуть сценарій і знімають відео (10-15 хв.), де намагаються повністю розкрити тему, вирішити проблему дослідження. На прем'єру можна запросити інших студентів чи викладачів. Найкреативніше відео обрати шляхом таємного голосування присутніх.

**Завдання 29.** Модератор організовує бесіду за темою : *«Риторика як як основний важіль у кар'єрному та особистісному розвитку людини»*. Навчальні цілі: слухачі мають здобути знання про полемічну майстерність; набути вмій і навичок вести дебати, ділову бесіду. Оцінювання слухачів: максимальна кількість балів – 5. Слухачі 1-й, 4-й готують токшоу (дебати за темою: *«Освіта й освіченість – запорука успіху сучасної людини»*). Слухач 2-й, 6-й – модератор бесіди за темою: *«Мовна ситуація у Вашому регіоні»*. Слухачі 3-й, 5-й, 7-й, 8-й – учасники бесіди. Оцінювання слухачів: максимальна кількість балів – 5.

**Завдання 30.** Творча гра. Основне завдання творчої гри – навчитися правильно спілкуватися з людьми та звертати увагу на найдрібніші деталі. Потрібно знайти убивцю покладаючись лише на свою спостережливість та інтуїцію, а також на вміння аналізувати отриману інформацію. Для початку потрібно обрати гравців. Двоє поліцейських та звичайні громадяни, серед яких є злочинець, а також свідок. Припустимо, що злочинець вбив дівчину і тепер йому потрібно приховати це. А

завдання поліцейських задавати питання так, щоб викрити убивцю. Злочинець, у свою чергу, навпаки, має все заперечувати.

Свідок вигадує історію, як все відбувалось насправді, але він не досконало пам'ятає усі події, тому може помилятися і підозрювати будь-кого з громадян. Поліцейські повинні розкрити цей злочин завдяки своїй спостережливості, важливо звертати увагу на кожну дрібницю у розмові. Будь-які невербальні засоби спілкування можуть наштовхнути на правильне рішення. Злочинець також придумує історію, знаходить собі алібі, щоб відвернути усі підозри. Вітаються історії про свої переживання з будь-якого приводу, все, що може відвернути увагу поліцейських.

Головне завдання – не «видати» себе своєю ж легендою. Почергово поліцейські спілкуються з усіма громадянами і намагаються зрозуміти, хто саме убивця. Всі жителі мають знайти алібі і довести, що вони ні в чому не винні. А свідок тим часом переходить з боку на бік, не знаючи на кого «спихнути» усю провину. Зазвичай убивцю видає метушливість та стурбованість, але потрібно контролювати свої дії, аби не «видати» себе. Поступово з'являються й інші мешканці, які спостерігають за ситуацією. Коли поліцейські точно скажуть, хто злочинець, тоді й інші громадяни можуть висловити свої припущення. Поліцейські прислухаються до їх думки, або ні, як вважатимуть за потрібне. Якщо поліцейські правильно визначили убивцю, він може виправдатись. У нього є три хвилини для того, щоб довести свою невинність.

Якщо злочинець не зміг виправдатись, тоді він сідає до в'язниці, а перемагає поліція, але за умови, що злочинець визначений правильно. Якщо ж поліцейські помилилися, тоді виграє той, хто насправді убив дівчину. В такому

випадку, злочинець чудово впорався зі своєю задачею. Також перемагає той мешканець, який зміг відгадати убивцю, доки спостерігав за розмовою з поліцейськими. Наприкінці гри всі учасники мають проаналізувати події, переглянути запитання, які ставили поліцейські, відповіді, які могли наштовхнути на розгадку, та невербальні засоби, що «видали» злочинця.

# ІНДИВІДУАЛЬНІ ДОСЛІДНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ СТУДЕНТІВ РИТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕКСТУ

Доберіть будь-який текст публічного висловлювання (інтерв'ю, промову, доповідь, лекцію тощо) та зробіть його риторичний аналіз. Для успішного виконання завдання скористайтеся наведеною нижче умовною схемою.

## **Умовна схема риторичного аналізу тексту**

1. Загальна характеристика тексту: усний або письмовий, вид красномовства – політичне, судове, діловий документ, поетичний твір.

2. Жанр і наочне втілення: лист, лекція, напис на стіні, промова на мітингу, телеграма, спектакль, монолог у спектаклі тощо.

3. Характеристика змісту: життєопис, текст закону, розмова друзів, розповідь про події, картина ландшафту (опис) тощо.

4. Що відомо про автора, рівень його інтелекту, духовного складу?

5. Обґрунтуйте тему і мету тексту.

6. Хто передбачуваний адресат, на який рівень сприйняття і розуміння орієнтований вислів?

7. Тему оцініть із позиції актуальності та повноти висвітлення.

8. Зробити висновок про мету висловлювання та ступінь її реалізації зможете, якщо висвітлите завдання, які ставить перед собою автор (якщо вони не озвучені, то зробіть власне припущення про них), та з'ясуєте, чи вдалося авторові їх досягти.

9. Оцініть специфіку мовленнєвої культури автора: правильність (володіння нормами літературної мови – орфоепічними, орфографічними, граматичними,



лексичними, стилістичними); виразність (наявність тропів, синтаксичних фігур; афоризмів, крилатих висловів); ясність (чи легко сприймається зміст висловлювання?); точність (використання слів у повній відповідності з їх значенням); стислість (уміння говорити суттєво); доцільність (відповідність мовлення цілям та умовам спілкування).

10. Прокоментуйте композицію тексту:

11. Виділіть структурні частини (зачин, вступ, основна частина, висновки, кінцівка).

12. Висловіть власну думку про якість структурних частин (відповідність класичним вимогам щодо змісту та форми кожної частини).

13. Висвітліть джерела використаного матеріалу: укажіть, які саме безпосередні та опосередковані джерела використані. Оцініть їх доречність.

14. Проаналізуйте власні відчуття, переживання, роздуми:

15. Запишіть свої відчуття, переживання та роздуми під час читання тексту.

16. Зафіксуйте свої відчуття, переживання та роздуми після ознайомлення з текстом.

17. Обґрунтуйте, що змінилося у Ваших відчуттях, переживаннях і роздумах під час читання та після ознайомлення з текстом.

18. Відповідь на три запитання: що хотів сказати автор? Що сказав? Що сказав ненавмисно?

19. Якщо можливо – зведення про сприйняття тексту, ступінь його впливу на читачів і слухачів, різночитання, оцінки, вплив твору на розвиток науки, мистецтва, культури (театральні та кінематографічні інтерпретації, створення творів живопису, використання сюжету або образів іншими авторами).

*Примітка.* Обов'язково подайте оригінал або ксерокопію чи роздрук тексту публічного висловлювання, риторичний аналіз якого Ви здійснювали.

**Бальну оцінку знижують:**

- За невчасне виконання – на 4 бали;
- За недостатнє розкриття пунктів плану– на 4 бали;
- За відсутність будь-якого пункту плану – на 4 бали.

**Зразок оформлення титульної сторінки**

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА  
ФІЛОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

**Риторичний аналіз тексту**

вказати назву тексту та автора (у кінці роботи подати ксерокопію  
або роздрук тексту, який аналізується)

Виконав:  
студент -ка 3-го курсу  
денної заочної форми навчання  
ОП «Українська мова та література»  
ПІБ (у Р. в.)  
Викладач: к. філол.н., ст. викл. Бортун К.О.

Вінниця – 2019

## НАПИСАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА АГІТАЦІЙНОЇ ПРОМОВ ЗА ОДНІЄЮ ТЕМОЮ

Метою цього індивідуального завдання є належне засвоєння теоретичного матеріалу з навчальної дисципліни та набуття досвіду виголошення промови. Зміст завдання полягає у написанні роботи відповідно до обраної теми (перелік тем подано вище). Відповідь має послідовно і детально висвітлювати питання. Студент повинен вдосконалювати ораторські знання, підвищувати рівень комунікативної грамотності, виробляти навички культури спілкування, прищеплювати вміння зрозуміло і точно висловлювати свої думки, повинен розрівняти види ораторських промов.

Доповідь треба виконувати на стандартних аркушах формату А4 (поля: ліве – 30 мм, праве – 10 мм, верхнє і нижнє – 25 мм). Обсяг 1 доповіді – до 5–10 друкованих сторінок. Структура індивідуального завдання:

- титульна сторінка;
- план;
- вступ;
- основна частина (відповідно до обраного питання);
- висновки;
- список використаної літератури;

Кожен розділ має починатися з нової сторінки. Всі сторінки нумерують, крім титульної, яку вважають першою.

У плані нумерують сторінки, з яких починаються відповідні розділи (вступ, основна частина, висновки, список використаної літератури).

У вступі обґрунтовують актуальність обраної роботи та основні завдання, які поставлено під час її виконання.

В основній частині має бути розглянуто і розкрито суть досліджуваної проблеми.

У висновках повинно бути коротко відображено підсумки цієї роботи.

На всі використані джерела інформації обов'язково наводять покликання одним з наведених способів:

- Посиланням у нижній частині відповідної сторінки контрольної роботи, наприклад: *Гурвич С.С., Погорілко В.Ф., Герман М.А. Основи риторики. Київ, 1978. С. 8–46.*

- Посиланням у кінці відповідного рядка тексту роботи на перелік літературних джерел (у квадратних дужках наводять номер літературного джерела з переліку, наведеного в кінці контрольної роботи, і після коми номер сторінки), наприклад: [1,2].

- Отже, необхідно скласти текст агітаційної та інформаційної промов та виступити з цією промовою перед аудиторією. При виконанні завдання варто пам'ятати про змістовність, грамотність, логічність, доречність мовлення, оригінальність викладу думки, дотримання правил та законів риторики, оформлення згідно з правилами.

### **Умовний алгоритм побудови промов:**

1. Обравши з переліку індивідуальну тему доповіді, потрібно написати повний текст виступу за певним планом.

2. Окремо треба виділити вступ, основну частину й висновки промови.

3. В кінці роботи необхідно подати список використаних джерел.

4. Після основного тексту доповіді обов'язково з нової сторінки треба подати короткі тези, користуючись якими ви зможете виголосити за обраною темою:

1. Ми не стільки потребуємо допомоги друзів, скільки у впевненості, що ми її отримуємо. (Демокрит).
2. Там, де сміять грошима, дуже тяжко дотримуватись чистоти. (Плавт)
3. Гроші псують характер (Е.-М. Ремарк).
4. Без здорового глузду правила моральності ненадійні (М. Пирогов).
5. Хто вміє – робить. Хто не вміє – навчає (Б. Шоу).
6. Троянда – як кохання, може завдати болю, якщо не вмієш її узяти (Л.Костенко).
6. Людина у злиднях не вільна (Ф. Рузвельт).
7. Всякий жадібний є нужденним (Г. Кониський).
8. Безділля породжує гріх (П. Могила).
10. Не шукай щастя за морем (Г. Сковорода).
11. При гарних засобах цілі не потрібні. (В. Голобородько)
12. Майбутнє повинно бути закладене в сьогодні. Це називається планом. Без нього ніщо у світі не може бути гарним. (Г. К. Ліхтенберг).
13. Багатий не той, у кого всього багато, а той, у кого мало, а вистачає на багато чого. (В. Георгієв)
14. Шанобливий син – це той, хто засмучує батька і матір хіба що своєю хворобою. (Конфуцій).
15. Вченість – це солодкий плід гіркого кореня. (Ісократ)
16. Дітям більше потрібний приклад для наслідування, ніж критика. (Ж. Жубер).
17. Єдиний спосіб зберегти здоров'я – їсти те, що не любиш, пити те, що не подобається і робити те, чого не хочеться робити. (Марк Твен)
18. Мій риторичний ідеал.

19. «Філолог ХХІ століття: виклики та перспективи».
20. «Думки сучасного студента».

**Оцінку може бути знижено:**

- за неповну відповідь – 4 бали;
- за змістову помилку – 4 бали;
- за невчасне виконання – 4 бали;
- за недостатнє розкриття теми – 4 бали;
- за відсутність посилань на літературні джерела – 4 бали;
- за мляву доповідь – 6 балів.

Нагадаймо різницю між інформаційною та агітаційною промовою.

**Інформаційна промова.** У ній розкриваються відомості про навколишній світ та перебіг процесів, що відбуваються в різних сферах людського життя – політичній, соціальній, економічній, освітній, духовній тощо. Така промова повинна і надати нову інформацію про подію, предмет, ситуацію у формі розповіді, опису, міркування, і зацікавити аудиторію.

**Агітаційній промові** притаманне лаконічне емоційне пояснення важливого питання, пропагування певних думок, переконань, ідей, теорій тощо, активне спонукання до їх реалізації в життя. Фактично, це всі складові промови мітингової. Торкаючись актуальних суспільно-політичних проблем, активно впливаючи на свідомість, промовець спонукає слухача до певної діяльності, до необхідності зайняти ту чи іншу громадянську позицію, змінити погляди чи сформувати нові.

*Зразок оформлення титульної сторінки*

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА  
ФІЛОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

Агітаційна та інформаційна промови з «Основ красномовства»  
на тему: «Не шукай щастя за морем» (Г. Сковорода).

Виконав:  
Студент/-ка 3-го курсу  
денної заочної форми навчання  
спеціальності «Українська мова та література»  
ПІБ (у Р. в.)  
Викладач: к. філол.н., ст. викл. Бортун К.О.

Вінниця – 2019

## Науково-біографічний нарис «Український оратор»

Завдання потрібно чітко виконувати за пунктами орієнтовного плану, з покликанням на прац, з яких отримано інформацію. Цей вид наукової роботи допомагає студентам опанувати навички наукової інтерпретації фактів, їхньому аналітичному аналізу, узагальненню отриманої інформації.

Кирило Туровський	Микола Міхновський
Іоанн Максимович	Володимир Винниченко
Станіслав Оріховський-Роксолан	Михайло Драгоманов
Феофан Прокопович	Михайло Грушевський
Микола Карабчевський	Микола Костомаров
Іван Огієнко (Митрополит Іларіон)	Іван Липа
Пантелеймон Куліш	Михайло Вербицький
Іван Франко	Сергій Єфремов
Володимир Самійленко	Григорій Сковорода
Олександр Довженко	Стефан Яворський
Валентин Мороз	Дмитро Туптало
Олесь Гончар	Георгій Кониський
Михайло Максимович	Йоаникій Галятовський
Володимир Антонович	Антоній Радивиловський
Лазар Баранович	Йосиф Кононович-Горбацький
Іларіон	



## *Орієнтовний план науково-біографічного нарису*

1. Прізвище, ім'я, по батькові.
2. Число, місяць і рік народження.
3. Місце народження.
4. Короткі відомості про батьків.
  
5. Відомості про освіту (повне найменування всіх навчальних закладів, у яких довелося навчатися). Подати тодішню і теперішню назви закладу та його місцезнаходження.
  
6. Відомості про трудову діяльність.
7. Громадська робота.
8. Академічне звання (якщо є) та рік отримання.
9. Коло наукових інтересів.
10. Стиль мови. Описати засоби, які використовує автор, вплив на аудиторію.
11. Основні праці з лінгводидактики: підручники, навчально-методичні посібники тощо (10–20 праць мовою оригіналу, зазначаючи співавторів (якщо вони є). Зверніть увагу на ті, що стосуватимуться ораторської діяльності.
12. Основні риторичні ідеї (де і з якою метою використовує промову ( або інші складові риторики).
13. Фото (портрет).

## ПІДГОТОВКА ЛЕКЦІЇ

1. *Доповідь лекційного характеру* (триланкова структура викладу: вступ (завдання і план роботи), основна частина (дедуктивна або індуктивна побудова змістового викладу) і висновки (підсумки, узагальнення, рекомендації тощо); план, список літератури (наприклад, Бортун К. О. Статус і функційно-семантичні особливості імператива в граматичній системі української мови. *Вісник Донецького університету. Серія Б: Гуманітарні науки*. 2015. № 1. С. 46–52.), питання для самоконтролю, обсяг – 5–7 с.), наявність у тексті покликань на першоджерела.

2. Презентація до доповіді (текст презентації не має дублювати текст доповіді).

3. Тести з обраної теми (мінімальний обсяг – 20–30 тестових питань різного характеру).

4. Сформулювати творче завдання з обраної теми (подати детальний опис завдання та за бажанням зразок для виконання).

### ***Перелік тем для виконання завдання***

1. Етикет телефонної розмови.
2. Методи переконування слухачів.
3. Лектор й аудиторія.
4. Як стати добрим керівником.
5. Методика проведення ділових засідань.
6. Ввічливість у спілкуванні.
7. Засоби активізації уваги слухачів.

8. Демосфен – славетний давньогрецький оратор.
9. Значення «Риторики» Арістотеля у становленні теорії красномовства.
10. Марк Туллій Цицерон – визначний римський оратор, нормотворець латинської мови.
11. Найдавніші українські підручники з риторики.
12. Риторика в Києво-Могилянській академії та інших навчальних закладах України XVII–XVIII ст.
13. Феофан Прокопович в історії української риторики.
14. Народна мудрість про проблеми риторики.
15. Роль і значення красномовства в житті людини.
16. Значення риторики для професії викладача.
17. Неориторика.
18. Аналіз промов сучасних політиків й урядовців. (вказати назви, учасників).
19. Аналіз українських теледебатів. (вказати назви, учасників).
20. З історії української риторики.
21. Г. Сковорода та його усне слово.
22. Діяльність видатних промовців і лекторів XIX ст. (І. Франко, М. Драгоманов, О. Потебня).
23. Управлінський мовленнєвий етикет.
24. Різновиди спілкування: «контактмасок», примітивне, функціонально-рольове, духовне, міжособистісне, маніпулятивне, світське.
25. Кодекс професійного спілкування.
26. Типи співрозмовника: «самоправець», «оптиміст», «всезнайко», «базіка», «стархопуд», «витриманий співрозмовник», «незацікавлений», «поважна персона».

27. Моделі спілкування: «монблан», «китайська стіна», «локатор», «робот», «я сам», «гамлет», «приятель», «тетерев».

28. Стратегії і тактики впливу та маніпулювання.  
Маніпуляції у спілкуванні.

29. Кодекс професійного спілкування.

30. Вербальні й невербальні засоби спілкування у професійній діяльності педагога. Гендерні аспекти спілкування.

31. Дейл Карнегі – засновник школи ораторського мистецтва.

32. Передова діяльність ректорів Києво-Могилянської академії, проповідників слова, духу, моралі: І. Гізеля,

Л. Барановича, І. Галятовського, А. Радивиловського, С. Яворського.

33. Видатні представники судової риторики: А. Коні,

С. Андрієвський, М. Карабчевський, Ф. Плевако, П. Пороховщиків.

34. Політичне красномовство кінця XIX ст. – початку XX ст.: М. Грушевський, С. Єфремов, М. Міхновський ті інші видатні діячі.

35. Трагедія відродженого українського риторичного слова в XX ст.: М. Хвильовий, В. Чумак, В. Еллан, Є. Плужник, М. Зеров та ін.

36. Духовний оплот нації: Г. Косинка, Г. Тютюнник, М. Рильський, П. Тичина, В. Симоненко, В. Стус, О. Гончар, Є. Сверстюк, Л. Костенко та ін.

37. Проповіді Мартіна Лютера, Г. Пфайфера (Німеччина), Джона Вікліфа, Вільяма Окками (Англія), Еразма Роттердамського (Нідерланди).



38. Розвиток академічного красномовства в епоху Просвітництва (Г. Гегель, А. Шопенгауер).
39. Еллінське Відродження – Апулей, Плутарх, Лібаній.
40. Вплив сучасних інноваційних технологій на розвиток красномовства.

# ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ МОДУЛЬНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛІВ

## Варіант 1.

1. Синонімом до слова «риторика» є:
  - А. Ораторське мистецтво.
  - Б. Публічний виступ.
  - В. Красномовство.
  - Г. Мистецтво спілкування.
2. Дайте визначення поняттю «красномовність».
  - А. Це вміння гарно і переконливо говорити.
  - Б. Це різні форми виголошення промов.
  - В. Це сукупність правил, які вивчають оратори.
  - Г. Це розділ, в якому зібрані імена відомих античних ораторів.
3. З якими науками пов'язана риторика?
  - А. Художня література.
  - Б. Філософія.
  - В. Географія.
  - Г. Релігієзнавство.
4. Яка наука тісно взаємодіє з риториною і озброює її знаннями законів формування та розвитку людського мовлення, правильним логічним принципам створення промов?
  - А. Мовознавство.
  - Б. Логіка.
  - В. Літературознавство.
  - Г. Філософія.

5. Назвіть класичні вимоги до оратора.
- А. Оратор постійно має контролювати свій зовнішній вигляд.
  - Б. Промовець повинен знати людей в аудиторії.
  - В. Позиція оратора повинна бути чіткою і зрозумілою слухачам.
  - Г. Основна думка.
6. Що повинно бути завжди в нормі у виступаючого? А. Вид тексту виступу.
- Б. Зовнішній вигляд.
  - В. Поза, жести, міміка.
  - Г. Атмосфера у приміщенні.
7. Як звали давньоіндійську богиню священного мовлення, покровительку науки і мистецтва?
- А. Каліюппа.
  - Б. Вач.
  - В. Сарасваті.
  - Г. Маренда.
8. Інтелектуальна, вольова, емоційна поведінка мовця, яка виявляється в процесі мовної комунікації називається
- А. Етос.
  - Б. Логос.
  - В. Топос.
  - Г. Пафос.
9. Батьківщиною красномовства вважають:
- А. Стародавній Єгипет.
  - Б. Античну Грецію.
  - В. Стародавній Рим.
  - Г. Київську Русь.



10. Форма, коли на підставі знання про окреме, робиться висновок про загальне називається:

- А. Діалектика.
- Б. Софістика.
- В. Дедукція.
- Г. Індукція.

11. Хто з перших великих ораторів відкрив школу красномовства?

- А. Клеон.
- Б. Перікл.
- В. Горгій.
- Г. Ісократ.

12. Хто автор такого твердження: «Красномовність іде зсередини, зароджується у людини на етапі народження і розвивається разом із ростом і розвитком людини протягом життя під впливом навколишніх факторів»?

- А. Діалектики.
- Б. Елеати.
- В. Піфагорійці.
- Г. Софісти.

13. Установити відповідність між ораторами і їх внеском у розвиток риторики:

- |             |   |
|-------------|---|
| А. Клеон.   | 1. Сфера діяльності-це похвальне красномовство.                 |
| Б. Перікл.  | 2. Відкрив школу риторики, де навчали політичних вчителів.      |
| В. Горгій.  | 3. Керуючи Афінами 40 років, виступав простою, зрозумілою мовою |
| Г. Ісократ. | 4. Був демагогом – «вождем народу» і служив натовпу.            |
|             | 5. Володів законом логіки і належав до діалектиків.             |

14. Установити відповідність між термінами і їх значеннями.

А. Етос 1. Поведінка мовця під час комунікації.

Б. Логос. 2. Пошук істини у формуванні думок.

В. Топос. 3. Загальні місця у промові.

Г. Пафос. 4. Слово, мова, мовлення.

5. Звичай, звичка, характер, норов.

## Варіант 2.

1. Повне ім'я Цицерона:
  - А. Марк Октавіан Цицерон.
  - Б. Октавіан Антоній Цицерон.
  - В. Цицерон.
  - Г. Марк Туллій Цицерон.
2. Де народився відомий оратор:
  - А. Греція.
  - Б. Іспанія.
  - В. Італія.
  - Г. Ізраїль.
3. Коли народився Цицерон:
  - А. 3 січня 106 р. н. е.
  - Б. 3 січня 103 р. до н. е.
  - В. 3 січня 106 р. до н. е.
  - Г. 1 січня 109 р. до н. е.
4. Хто з дослідників писав про молодого Цицерона так:  
*«...зажив такої слави серед дітей, що навіть їхні батьки приходили на заняття, бажаючи на власні очі побачити й пересвідчитися в його розхвалюваній кмітливості й тямущості...»?*
  - А. Ян Замоський.
  - Б. Плутарх.
  - В. Демосфен.
  - Г. Григорій Сковорода.
5. У кого навчався філософії Цицерон, коли закінчив школу?
  - А. У Філона Ларисського.
  - Б. У Марка Антонія.
  - В. У Марка Емілія Скавра.
  - Г. У Сократа.

6. В якому віці Марк проголосив свою першу публічну промову?
- А. 20 років.
  - Б. 25 років.
  - В. 17 років.
  - Г. 33 роки.
7. В честь кого була промова:
- А. Антоній.
  - Б. Арістотель.
  - В. Сулла.
  - Г. Римського народу.
8. В часи правління якого правителя припадає розквіт ораторської діяльності Цицерона?
- А. Сулли.
  - Б. Цезаря.
  - В. Антонія.
  - Г. Октавіана.
9. Із чим пов'язані перші політичні промови (філіппіки) Цицерона?
- А. Зі смертю сина.
  - Б. З Марсійською війною.
  - В. З убивством Цезаря й захопленням влади Марком Антонієм.
  - Г. Зі станом у країні.
10. *«Але чи варто мені намагатися впливати на тебе своєю мовою? Адже якщо кінець Гая Цезаря не може змусити тебе віддати перевагу вселяти людям любов, а не страх, то нічия мова не принесе тобі користі і не справить на тебе враження...»* – так звертається Цицерон до:
- А. Гая Октавіана Фіріна.
  - Б. Народу.

В. Марка Антонія.

Г. Сулли.

11. Що зробив Марк Антоній, коли оратор публічно виступив проти нього?

А. Домігся включення Цицерона у списки «ворогів народу», які підлягали позасудовому знищенню з конфіскацією їх власності і майна.

Б. Розкався у своїй недбалій політиці і передав владу племіннику Цезаря Гаю Октавіану Фіріну.

В. Зустрівся особисто з Цицероном і запропонував, щоб той став йому наставником.

Г. Втік з країни через тиск однодумців Марка Туллія.

12. Як помер Марк Туллій Цицерон?

А. Власною смертю.

Б. Його замордували.

В. Убитий ударом меча в живіт.

Г. Помер у засланні.

13. Кому належать слова *«Цицерон – найвеличніший латинський оратор усіх часів і його відмінна лінгвістична багатогранність, різнобічна культура, надзвичайна здібність змінювати 149 тонн промови, – від іронії до пафосу, від агресії до блискучої салонної легкості, – роблять з кожної промови справжній шедевр...»*?

А. Філософу Г. Сковороді.

Б. Давньогрецькому філософу Плутарху.

В. Українській лослідниці З. Куньч.

Г. Італійському досліднику М. Лентано.

14. Кому належать слова: *«Усе найкраще з того, що римське ораторське мистецтво запозичило від греків і*

чого досягло воно у своєму розвитку на римському ґрунті, втілив у собі Марк Туллій Цицерон... Жодна особистість у новий час не досягла такого визнання, щоб її ім'ям називали окремих літературний період...»?

- А. Філософу Г. Сковороді.
- Б. Давньогрецькому філософу Плутарху.
- В. Українській дослідниці З. Куньч.
- Г. Італійському досліднику М. Лентано.

15. Чиї це слова: *«Показово, що Цицерон зібрав цілу «колекцію» судових казусів, у яких фігурують різні способи зловживання правом (mala fides) та апеляції до bona fides під час винесення рішень у цих справах. Важливо, що частина цих фрагментів збереглася до наших днів»?*

- А. І. Шахової.
- Б. З. Куньч.
- В. М. Лентано.
- Г. Плутарха.

16. Хто говорить: *«Є два мистецтва, які можуть поставити людину на найвищий рівень пошани: одне – мистецтво полководця, інше – мистецтво гарного оратора»?*

- А. Г. Сковорода.
- Б. Сократ.
- В. Цицерон. Г.
- Арістотель.

17. Хто зауважив, що «саме Цицерону римська культура зобов'язана залученням ораторства та риторики до її культурної спадщини, й не лише завдяки промовам, які складав, – справжнім шедеврам мовлення, – а й працям із теорії та практики красномовства»?

- А. М. Беттіні.
- Б. Сократ.
- В. З. Куньч.
- Г. М. Лентано.

18. Хто зазначив у «Життєписах», що Цицерон хотів, «щоб друзі називали його не оратором, а філософом, адже він обрав філософію як основне заняття, а ораторство йому слугувало інструментом для досягнення мети, тільки коли він займався політикою»?

- А. М. Беттіні.
- Б. Плутарх.
- В. М. Лентано. Г.
- Г. Сковорода.

19. Противником чого був Цицерон?

- А. Зарозумілої та заплутаної філософської мови.
- Б. Неосвіченого й позбавленого принципів народу.
- В. Судочинства та всіх його зачинателів.
- Г. Жінок і родинних стосунків.

20. Який новий вид красномовства розвинувся у часи Цицерона?

- А. Класичне красномовство.
- Б. Політичне красномовство.
- В. Публічне красномовство.
- Г. Парадне красномовство.

### Варіант 3.

1. Із котрої години можна телефонувати вранці?
  - А. з 07:00.
  - Б. з 08:00.
  - В. з 09:00.
  - Г. з 10:00.
2. Не варто починати телефонну розмову з такої фрази?
  - А. Доброго дня!
  - Б. Ви хто?
  - В. Вітаю!
  - Г. Здоров!
3. На початку розмови необхідним є сказати співрозмовнику все, окрім?
  - А. Що ви сьогодні їли?
  - Б. Ваше ім'я.
  - В. Назва посади або фірми.
  - Г. Причина дзвінка.
4. Якщо подзвонили вам, то необхідно знімати слухавку не пізніше, ніж:
  - А. До 4–5 дзвінка.
  - Б. До 8–9 дзвінка.
  - В. До 1–2 дзвінка.
  - Г. До 10–11 дзвінка.
5. Після якої хвилини розмови активність сприйняття стає нижче?
  - А. 3–4.
  - Б. 7–8.
  - В. 8–10.
  - Г. 1–2.
6. Кожна телефонна розмова може тривати не більше:
  - А. 1 хвилини.
  - Б. 10 хвилин.
  - В. 5 хвилин.



Г. 30 хвилин.

7. Що потрібно зробити у випадку, якщо передбачається розмова, що займе більше часу?

А. Поставити перед фактом співрозмовника.

Б. Запитати, чи має він вільний час.

В. Не потрібно попереджати; можна говорити стільки, скільки влізе.

Г. Набратися терпіння.

8. Що має панувати у сфері ділових відносин під час телефонної розмови?

А. Злість, зневага.

Б. Ввічливість, доброзичливість.

В. Гумор, насмішки.

Г. Агресія.

9. Що буде робити нетолерантний співрозмовник?

А. Уважно слухати співрозмовника.

Б. Уникати непорозумінь.

В. Кричати.

Г. Не перебивати.

10. Під час телефонної розмови слід використовувати: А. Сленгові слова.

Б. Слова ввічливості.

В. Суржик.

Г. Нецензурна лексика.

11. На що лягає все емоційне навантаження, якщо співрозмовники не бачать одне одного?

А. На голос.

Б. На уяву.

В. На жести.

Г. На міміку.

12. Установіть послідовність.
- А. Мобільний телефон. 1. Правила, яких слід дотримуватися під час розмови.
  - Б. Телефонний етикет. 2. Людина, з якою ведуть телефонну бесіду.
  - В. Співрозмовник. 3. Засіб для спілкування.
  - Г. Ділова розмова. 4. Вид службового спілкування.
13. Що краще робити, якщо ваш співрозмовник бурхливо виявляє свої емоції, виявляє грубість, неповагу чи агресію, кричить, погрожує?
- А. Кричати у відповідь.
  - Б. Завершити дзвінок.
  - В. Промовчати.
  - Г. Висказати все, що ти про нього думаєш.
14. Хто за етикетом за рівних умов завершує розмову?
- А. Той, хто зателефонував.
  - Б. Тому, кому зателефонували.
  - В. Немає різниці.
  - Г. Не існує такого правила.
15. Якщо бесіда починає затягуватися, то слід скористатися всіма фразами, окрім:
- А. «Можна вважати, що ми обговорили усі питання».
  - Б. «Прошу вибачення, але у мене призначена зустріч, і я боюся на неї запізнитися».
  - В. «Я більше не хочу розмовляти».
  - Г. «Вибачте, я вам перетелефоную».
16. Якщо сталося роз'єднання з технічних причин, то хто відновлює розмову?
- А. Той, хто зателефонував.
  - Б. Той, кому зателефонували.

- В. Немає різниці.  
Г. Ніхто.
17. Знайдіть правильне твердження. А.  
Ведіть дві розмови одночасно.  
Б. На помилковий дзвінок реагуйте ввічливо, а за власний помилковий дзвінок попросіть вибачення.  
В. Набирайте номер телефону навіть тоді, коли ви не впевнені у його правильності.  
Г. Усі твердження вірні.
18. Укажіть переваги слікування телефоном (2 правильні відповіді).  
А. Дальність.  
Б. Оперативність.  
В. Наочність.  
Г. Тактильність.
19. Знання й дотримання етикету під час ділової телефонної розмови – це ознака чого?  
А. Загальної культури людини.  
Б. Невихованості.  
В. Занудної людини.  
Г. Ця ознака не є досить важливою.
20. Установіть послідовність.  
А. Викладення сутності справи (повідомлення мети дзвінка, підхід до питання, обговорення повідомленої інформації).  
Б. Момент налагодження контакту.  
В. Закінчення розмови.  
Г. Привітання.

### Варіант 4.

1. Хто був засновником неориторики?
  - А. Р. Варт.
  - Б. Х. Перельман.
  - В. Р. Якобсон.
  - Г. І. Мігунова.
2. Ким було покладено основу для зародження неориторики?
  - А. Д. Уолтон.
  - Б. М. Бахтін.
  - В. М. Лотманов.
  - Г. Р. Барт.
3. Що Х. Перельман укладав у визначення неориторики?
  - А. Спосіб аргументації, обґрунтування у публічних виступах.
  - Б. Засіб виразності та персонливості мовленнєвих повідомлень.
  - В. Теорія аргументації або логікою неформального судження.
  - Г. Вчення про відношення знаків до їхніх об'єктів.
4. Із чим тісно пов'язана неориторика?
  - А. Із гуманітарними дисциплінами.
  - Б. Із мистецтвом і музикою.
  - В. Із наукою.
  - Г. Із літературою й математикою.
5. Оберіть розділ неориторики.
  - А. Літературний.
  - Б. Бібліографічний.
  - В. Науковий.
  - Г. Філологічний.
6. Як ще часто називають неориторик?
  - А. Риторикою сучасної української мови.
  - Б. Неориторикою історії предмета.

- В. Класичною риторикою.  
Г. Новою риторикою.
7. Скільки напрямів існує в новій риторичі?  
А. Один напрям.  
Б. Два напрями.  
В. Узагалі немає напрямів.  
Г. Три напрями.
8. Які напрями неориторики є основними?  
А. Аргументативна риторика та класична риторика.  
Б. Аргументативна риторика та лінгвістична риторика.  
В. Класична риторика та лінгвістична риторика.  
Г. Лінгвістична та прагматична риторика.
9. Оберіть правильну відповідь.  
А. Аргументативна риторика досліджує різноманітні способи аргументації.  
Б. Аргументативна риторика досліджує різноманітні засоби виразності мовленнєвих повідомлень.  
В. Аргументативна риторика досліджує інші типи знакових систем.  
Г. Аргументативна риторика існує самостійно.
10. Хто з наведених науковців не досліджував аргументативну риторичу?  
А. І.А. Герасимова, А.А. Івіна.  
Б. Д. Уолтон, М. Лотман.  
В. Р. Барт, У. Еко.  
Г. Цв. Тодорова, С. Тулміна.
11. Що є основним стимулом неориторики?  
А. Семіотика.  
Б. Прагматика.  
В. Історія.  
Г. Красномовство.

13. Назвіть засновників семіотики.
- А. Ч. Морріс, Ч. Пірс, Ф. де Сосюр.
  - Б. Ф. де Сосюр, Р. Якобсон.
  - В. Ч. Морріс, Ч. Пірс, Р. Якобсон.
  - Г. С. Тулмін, Ч. Морріс.
14. Оберіть правильну відповідь.
- А. Виділяють один розділ семіотики.
  - Б. Виділяють три розділи семіотики та два типи значення знака.
  - В. Виділяють один тип знака.
  - Г. Виділяють два розділи семіотики й один тип знака.
15. Вставте в речення правильну відповідь.
- Вихідним поняттям семіотики є поняття ... .*
- А. Об'єкта.
  - Б. Знака.
  - В. Значення.
  - Г. Основи.
16. В який період почали вивчати знак?
- А. В епоху середньовіччя.
  - Б. В епоху відродження.
  - В. В епоху античності.
  - Г. В епоху модерну.
17. Хто був автором праці «Основи теорії знаків»?
- А. Ч.С. Пірс.
  - Б. А.В. Августин.
  - В. Ч.С. Морріс.
  - Г. А.І. Мігунов.
18. Коли виникла семіотика?
- А. Наприкінці XIX–XX ст.
  - Б. На початку XXI ст.
  - В. У середині XX ст.
  - Г. На початку XVI ст.

19. На скільки розділів Ч.У. Морріс поділив семіотику?

А. Три.

Б. Два.

В. Чотири.

Г. Один.

20. Підберіть до кожної відповіді правильну відповідь

А. Семантика. 1. Вчення про відношення між

Б. Синтактика. знаками.

В. Прагматика. 2. Вчення про відношення знаків до

Г. Знак. їхніх об'єктів.

3. Вчення про відношення знаків до інтерпретаторів.

4. Матеріальний предмет, що виступає представником іншого об'єкта.

## Варіант 5.

1. Доберіть термін до поданої дефініції.  
*Складний багатоплановий процес устанавлення й розвитку контактів між людьми, що виникає на основі потреб і спільної діяльності та включає в себе обмін інформацією, сприйняття, розуміння іншого.*
  - А. Красномовство.
  - Б. Спілкування.
  - В. Риторика.
  - Г. Дискусія.
2. Яким видом спілкування є обмін діями, навичками, вміннями?
  - А. Діяльнісне спілкування.
  - Б. Мотиваційне спілкування.
  - В. Матеріальне спілкування.
  - Г. Когнітивне спілкування.
3. На які типи за метою можна поділити спілкування?
  - А. Пряме.
  - Б. Цільове.
  - В. Соціальне.
  - Г. Навмисне.
4. Що таке спілкування за допомогою мови?
  - А. Вербальне спілкування.
  - Б. Невербальне.
  - В. Інструментальне.
  - Г. Класичне.
5. Скільки типів спілкування виділяють за тривалістю?
  - А. Три.
  - Б. Два.
  - В. Чотири.
  - Г. Сім.
6. Що таке діалог?
  - А. Форма ситуаційно зумовленого спілкування.
  - Б. Зміст ситуаційно зумовленого спілкування.



- В. Мета ситуаційно зумовленого спілкування.  
Г. Процес ситуаційно зумовленого спілкування.
7. Що завжди прогнозує діалогічне професійне спілкування, крім завдання?
- А. Розв'язку.  
Б. Перемогу над опонентом.  
В. Мету.  
Г. Логічну послідовність реплік.
8. Форма мовлення адресанта, розрахована на пасивне й опосередковане сприйняття адресатом, – це:
- А. Полілог.  
Б. Монолог.  
В. Суперечка.  
Г. Діалог.
9. На скільки груп можна поділити всі форми усного монологічного мовлення?
- А. Дві.  
Б. Три.  
В. Шість.  
Г. Одинадцять.
10. Що з нижчеперахованого є ознакою полілогу?
- А. Наявність лідера та його слухачів.  
Б. Більш-менш однакова участь у спілкуванні всіх учасників.  
В. Безпосередність словесного контакту двох учасників спілкування.  
Г. Однобічний характер висловлювання, не розрахований на негайну реакцію слухача.
11. Скільки функцій спілкування виділяють дослідники?
- А. Три.  
Б. Сім.  
В. Одинадцять.  
Г. Дев'ять.

12. Скільки рівнів реалізації має інформаційно-комунікативна функція спілкування?
- А. Один.
  - Б. Три.
  - В. Чотири.
  - Г. Два.
13. Регулятором чого виступає регуляційно-комунікативна функція?
- А. Мовлення.
  - Б. Інформації.
  - В. Поведінки.
  - Г. Отримання інформації.
14. Що характеризує афективно-комунікативна функція?
- А. Емоційну сферу людини.
  - Б. Фізичну сферу людини.
  - В. Біологічну складову процесу мовлення.
  - Г. Спілкування.
15. Скільки існує моделей спілкування?
- А. Дві.
  - Б. Шістнадцять.
  - В. Десять.
  - Г. Вісім.
16. Чим характеризується модель «Китайська стіна»?
- А. Зверхністю лектора.
  - Б. Зверхністю аудиторії.
  - В. Перебуванням лектора й аудиторії на одному рівні.
  - Г. Виокремленням лише основної інформації в ході її повідомлення.
17. Як діє мовець за моделлю «Робот»?
- А. Діє за чітким планом, незважаючи на обставини;
  - Б. Діє, виходячи з обставин;

- В. Діє спільно з аудиторією;  
Г. Діє вибірково, на власний розсуд.
18. Хто/що постає головним у моделі «Я сам»?
- А. Слухач.  
Б. Процес спілкування.  
В. Інформація, яку лектор намагається донести.  
Г. Мовець.
19. Що властиве для лектора у моделі спілкування «Гамлет»?
- А. Чітка послідовність дій.  
Б. Постійні сумніви щодо сприйняття його промови.  
В. Дія відповідно до ситуації.  
Г. Взаємодія з аудиторією.
20. Що являє собою модель «Приятель»?
- А. Втрата ділового контакту між лектором та аудиторією.  
Б. Зверхнє ставлення лектора по відношенню до слухачів.  
В. Мовець виступає головним.  
Г. Слухачі виступають головними діячами процесу спілкування.

## Варіант 6.

1. Продовжіть твердження.

*Спілкування – це ... .*

А. Процес переміщення повідомлень від джерела до приймача певним каналом передавання.

Б. Процес передавання й сприймання повідомлень за допомогою вербальних і невербальних засобів, що охоплює обмін інформацією між учасниками спілкування, її сприйняття й пізнання, а також їхній вплив один на одного і взаємодією щодо досягнення змін у діяльності.

В. Психічний процес відображення об'єктивної реальності, який є вищим ступенем людського пізнання.

Г. Сукупність процесів, процедур і методів набуття знань про явища і закономірності об'єктивного світу.

2. Скільки основних функцій спілкування виділяють?

А. Три.

Б. Шість.

В. Дві.

Г. Десять.

3. Перерахуйте основні функції спілкування.

А. Комунікативна та інтерактивна.

Б. Комунікативна та перцептивна.

В. Комунікативна, інтерактивна та ідентифікаційна.

Г. Комунікативна, інтерактивна та перцептивна.

4. Установіть відповідність між функціями спілкування та їхніми визначеннями:

А. Комунікативна.

Б. Інтерактивна.

В. Перцептивна.

1. Процес обміну й передавання інформації.

2. Процес сприйняття й розуміння іншої людини.

3. Процес вираження внутрішнього світу людини.
4. Процес взаємодії людей у спілкуванні.
5. Скільки нараховують різновидів спілкування?
  - А. Шістнадцять.
  - Б. Десять.
  - В. Шість.
  - Г. Вісім.
  
6. Що з переліченого не належить до різновидів спілкування?
  - А. Ділове спілкування.
  - Б. Маніпулятивне спілкування.
  - В. Функціональне спілкування.
  - Г. Міжособистісне спілкування.
7. Який вид спілкування характеризується відсутністю прагнення зрозуміти й урахувати особливості особистості співрозмовника?
  - А. Функціонально-рольове спілкування.
  - Б. Спілкування «контакт масок».
  - В. Світське спілкування.
  - Г. Примітивне спілкування.
8. Оберіть одне правильне твердження.
  - А. Різновид спілкування «контакт масок» має на меті показати дійсні емоції, відношення до співрозмовника.
  - Б. Примітивне спілкування виникає на основі й із приводу певного виду діяльності.
  - В. Ділове спілкування спрямоване на отримання вигоди від співрозмовника.
  - Г. Для спілкування «контакт масок» характерним є використання звичних масок.
9. Усі твердження стосуються ділового спілкування, окрім:

А. Ділове спілкування передбачає використання різних прийомів (лестоці, залякування, «пускання пилу в очі», обман, демонстрація доброти).

Б. Основним у діловому спілкуванні є обмін інформацією для досягнення певного результату.

В. Ділове спілкування виникає на основі й із приводу певного виду діяльності.

Г. Ділове спілкування є цілеспрямованим.

10. Скільки пунктів включає в себе кодекс ділового спілкування?

А. Десять.

Б. Сім.

В. Жодний.

Г. П'ять.

11. Що з перерахованого не належить до кодексу ділового спілкування?

А. «Умій слухати й розуміти потрібну думку».

Б. «Передавай думку зрозуміло й переконливо для співрозмовника».

В. Симпатія – «будь доброзичливий, привітний».

Г. Принцип якості інформації – «говори правду».

12. Під час якого виду спілкування можна торкнутися будь-якої теми й не обов'язково вдаватися до допомоги слів, оскільки друг зрозуміє вас за виразом обличчя, рухами, інтонацією тощо?

А. Примітивне спілкування.

Б. Духовне, міжособистісне спілкування.

В. Маніпулятивне спілкування.

Г. Ділове спілкування.

13. Що є визначальною рисою маніпулятивного спілкування?
- А. Лестощі, залякування, «пускання пилу в очі», обман, демонстрація доброти.
  - Б. Вираз обличчя, рухи, інтонація.
  - В. Маски (ввічливості, чемності, байдужності, скромності, співчутливості й т. ін.).
  - Г. Особливості особистості, характеру, віку, настрою співрозмовника.
14. Що називають «емоційною заготовкою», яка відтворюється під час маніпулювання?
- А. Схема.
  - Б. Морфема.
  - В. Формула.
  - Г. Енграма.
15. Які існують енграми в маніпулятивному спілкуванні?
- А. Цілеспрямовані та нецілеспрямовані.
  - Б. Прямі та непрямі.
  - В. Позитивні та негативні.
  - Г. Функціональні та нефункціональні.
16. У чому полягає суть світського спілкування?
- А. Люди говорять не те, що думають, а те, що прийнято говорити в певних ситуаціях.
  - Б. Воно спрямоване на отримання вигоди від співрозмовника.
  - В. Воно виникає на основі й із приводу певного виду діяльності.
  - Г. Можна торкнутися будь-якої теми й не обов'язково вдаватися до допомоги слів, оскільки друг зрозуміє вас за виразом обличчя, рухами, інтонацією тощо.

17. Що належить до кодексу світського спілкування?
- А. Принцип достатності інформації – «говори не більше й не менше, ніж потрібно в конкретний момент».
  - Б. Схвалення, згода: «не критикуй іншого», «уникай заперечень».
  - В. «Умій врахувати індивідуальні особливості партнера заради інтересів справи».
  - Г. Принцип доцільності – «не відхиляйся від теми, зумій віднайти рішення».
18. Під час якого виду спілкування його зміст і засоби регламентуються соціальними ролями партнерів спілкування?
- А. Духовне.
  - Б. Світське.
  - В. Спілкування «контакт масок».
  - Г. Функціонально-рольове.
19. Оберіть правильне твердження.
- А. Ділове спілкування є нецілеспрямованим.
  - Б. Для примітивного спілкування характерною є «емоційна заготовка» – енграма.
  - В. У деяких ситуаціях спілкування «контакт масок» є необхідним, щоб люди «не зачіпали» один одного без потреби.
  - Г. Під час маніпулятивного спілкування партнер сприймається як цілісна унікальна особистість, а не як носій певних, «потрібних» маніпулятору властивостей і якостей.



## Варіант 7.

1. Що таке полеміка?

- А. Наука про ораторське мистецтво.
- Б. Гостра дискусія щодо будь-якого спірного питання.
- В. Засіб збагачення мови оратора.
- Г. Двосторонній обмін інформацією.

2. Погодьтеся/не погодьтеся із твердженням.

*Мета полеміки – досягнення істини чи її перевірка.*

- А. Так.
- Б. Ні.
- В. Важко відповісти.
- Г. Інший варіант (указати).

3. Установіть відповідність між функціями, які виконує полеміка, та їхнім значенням.

- |                    |  |
|--------------------|--|
| А. Соціальна.      | 1. Інтенсивний обмін інформацією.                |
| Б. Інформаційна.   | 2. Суперечка – єдиний тренажер людського розуму. |
| В. Інтелектуальна. | 3. Відкидання сумнівних аргументів.              |
|                    | 4. Механізм прийняття рішень.                    |

4. Які прийоми полеміки вважають некоректними?

- А. Толерантність, повага до опонента, істинність висловів.
- Б. Агресивна поведінка, зверхність, пихатість.
- В. Підміна тези, аргумент до сили чи до невігластва, використання хибних і недоведених аргументів.

Г. Доведення своїх аргументів, повага до опонента, твердість у своїх переконаннях.

5. Установіть відповідність між принципами полеміки та їхнім значенням.

А. Гумор, іронія.

1. Суть полягає в наведенні доводів на користь противника, а потім – несподіваній демонстрації їхньої неспроможності.

Б. Прийом бумеранга.

2. Демонструється хибність тези, оскільки наслідки, що випливають із неї, суперечать дійсності.

В. Зведення до абсурду.

3. Полягає в тому, що теза чи аргумент обертається проти того, хто їх висловив.

Г. «Заковтування гачка».

4. Посилює емоційний вплив на слухачів, допомагає «розрядити» напружену атмосферу.

6. У чому полягає принцип «Атака запитаннями»?

А. Перехоплення ініціативи, ускладнення становища опонента.

Б. Наведення доводів на користь противника.

В. Несподівана демонстрація неспроможності доводів опонента.

Г. Відповіді на питання опонента.

7. На що спрямовані запитання, що уточнюють (закриті запитання)?

А. Ускладнення становища опонента.

Б. Наведення доводів на користь противника.

- В. З'ясування істинності чи хибності висловленого в них судження.
- Г. Уникнення відповіді.
8. На що спрямовані запитання, що заповнюють прогалини знань (відкриті запитання)?
- А. З'ясування нових властивостей і якостей предметів та явищ, які цікавлять слухачів.
- Б. Уникнення наступних запитань.
- В. Ускладнення становища опонента.
- Г. Нова інформація, яка не стосується теми.
9. Установіть відповідність між різновидами запитань та їхніми поясненнями.
- |                            |  |
|----------------------------|--|
| А. Дзеркальне питання.     | 1. Підтримують бесіду в чітко встановленому напрямку або порушують цілий комплекс нових проблем.   |
| Б. Риторичні запитання.    | 2. Спонукають співрозмовника розмірковувати, ретельно аналізувати й коментувати сказане.   |
| В. Переломні питання.      | 3. Полягає у повторенні із запитальною інтонацією частини твердження, яке щойно було виголошено співрозмовником, аби змусити його побачити своє твердження з іншого боку та продовжити свою розповідь. |
| Г. Питання для міркування. | 4. Питання, відповідь на які є очевидною для всіх присутніх.   |

10. Установіть послідовність використання питань під час полеміки.

1. Відкриті й дзеркальні питання.
2. Короткі питання, що потребують відповіді «так» або «ні».
3. Питання для міркування.
4. Переломні питання.
5. Риторичні питання.

11. Що не є підставою для негативної відповіді?

- А. Небажання розголошувати певні моменти особистого життя.
- Б. Відхилення від відповіді на дотепне запитання.
- В. Професійна таємниця.
- Г. Обірване питання опонента.

12. Проаналізуйте твердження й оберіть правильну відповідь:

- а) у полеміці відповіді завжди мають будуватися згідно з поставленими запитаннями;*
- б) у ході полеміки не завжди легко й просто відрізнати помилкові відповіді від хибних.*

- А. перша.
- Б. Правильна тільки друга.
- В. Обидві правильні.
- Г. Обидві неправильні.

13. Оберіть правильне трактування «відповіді не по суті».

- А. Відповідає поставленому питанню.
- Б. Є неповною відповіддю на поставлене питання.
- В. Відповідь, яка не є істинною.
- Г. Відповідь істинна, але не пов'язана із запитанням.

14. На які різновиди поділяються позитивні відповіді?

- А. Складні та прості.
- Б. Правильні та неправильні.
- В. Прямі та непрямі.
- Г. Істинні та неістинні.

15. Які свої якості демонструє оратор за допомогою непрямих відповідей?

- А. Ерудицію.
- Б. Необізнаність.
- В. Нетактовність.
- Г. Неповагу до слухачів.

16. Вставте слова замість пропусків.

*Якщо є можливість досягти згоди без ..., треба її використовувати. ... може виникнути лише за наявності несумісних уявлень про один і той самий об'єкт, явище.*

- А. Дискусія.
- Б. Суперечка.
- В. Розмова.
- Г. Конфлікт.

17. Визначте різновид запитання: «Чи слід призначити нашу зустріч вже на цей тиждень чи перенесемо її на наступний?»

- А. Подвійне закрите питання.
- Б. Відкрите питання.
- В. Просте питання.
- Г. Складне питання.

18. Чи важливо використовувати емоції в полеміці?

- А. Так, але не піддаватись їх впливу занадто.
- Б. Так, краще повністю віддатись емоціям.
- В. Ні, це несуттєво.
- Г. Інколи можна.

19. У якій системі проходить полеміка?

- А. Людина – аудиторія.
- Б. Людина – суспільство.
- В. Людина – людина.
- Г. Системи немає.

## Варіант 8.

1. Укажіть найбільш точну відповідь на питання: «Що таке риторика?»

- А. Наука, яка навчає правильному мовленню.
- Б. Розділ, в якому розглядають роди і види красномовства.
- В. Мистецтво виголошення промов.
- Г. Дисципліна, що вивчає способи побудови логічно послідовного і виразного публічного мовлення.

2. Хто такий оратор?

- А. Людина, яка вміє красномовно говорити.
- Б. Той, хто виголошує промови, а також володіє даром виступати перед аудиторією.
- В. Це той, хто бажає опанувати науку риторику.
- Г. Це відомі стародавні вчені, які вміли гарно і переконливо говорити і залишили нам у спадок багато різних текстів промов.

3. Що вивчає наука риторика?

- А. Це наука, яка вивчає стародавні тексти риторичних промов.
- Б. Це розділ мовознавства, який вивчає теоретичні відомості про стилі мовлення.
- В. Це наука про управління мисленнево-мовленнєвою діяльністю.
- Г. Це прикладна дисципліна, яка має на меті виховати вмілого успішного промовця.

4. Яким чином риторика пов'язується із психологією?

- А. Дозволяє ораторові контролювати власний душевний стан і настрій, а також настроїв аудиторії.
- Б. Вводить у світ ірреальності, коли людина прагне душевного пошуку істини.
- В. Відкриває закони творення словесного образу засобами мовлення.
- Г. За допомогою жестів і правильної міміки допомагає зразково виступити перед слухачами.

5. Що є предметом риторики?
  - А. Вивчення імен відомих ораторів.
  - Б. Зразки текстів промов.
  - В. Реальний зміст слова без його образності.
  - Г. Замкнуте знання про мистецтво.
6. До чого завжди повинен бути готовий оратор?
  - А. До виголошення промови.
  - Б. До того, що аудиторія його не буде слухати.
  - В. До відповідей на питання слухачів.
  - Г. До імпровізації під час промови.
7. Якою має бути промова?
  - А. Довгою й цікавою.
  - Б. Проблемною й змістовною.
  - В. Короткою й насиченою фактами.
  - Г. Вільною у формі й аргументованою.
8. З чого потрібно починати готувати промову?
  - А. Написати зміст тексту.
  - Б. Скласти розгорнутий план.
  - В. Вибрати тему й мету.
  - Г. Прочитати різні тексти промов.
9. До ранньої класифікації красномовства ми відносимо:
  - А. Судове, парламентське, академічне, церковне, розмовне.
  - Б. Юридичне, політичне, наукове, церковно-богословське.
  - В. Судове, політичне, суспільно-побутове, церковне.
  - Г. Дипломатичне, парламентське, військове, рекламне.
10. Назвіть види судового красномовства.
  - А. Публічна лекція.
  - Б. Судовий закон.
  - В. Самозахисна промова.
  - Г. Юридична термінологія.
11. Назвіть види політичного красномовства.
  - А. Звітна доповідь.
  - Б. Виступ на семінарському занятті.

- В. Вітальна промова.  
Г. Інформаційна довідка.
12. Скільки існує законів риторики?  
А. 6.  
Б. 8.  
В. 10.  
Г. 12.
13. Який із цих законів є суто риторичним?  
А. Узагальненість.  
Б. Виразність.  
В. Умотивованість.  
Г. Культурологічність.
14. Який із законів риторики відповідає такому твердженню: «Чіткі формулювання, добір слів, які найточніше відбивають висловлюваний зміст промови»?  
А. Чистота.  
Б. Точність.  
В. Доступність.  
Г. Змістовність.
15. Установити відповідність між науками та їхньою взаємодією з риторикою:  
А. Логіка 1. Закони творення художнього образу.  
Б. Філософія. 2. Побудова тексту відповідає схемі.  
В. Мовознавство. 3. Поведінка оратора під час виступу.  
Г. Психологія. 4. Пошук істини у формуванні думок.  
5. Виступ відповідає мовним нормам.
16. Установити відповідність між родами та їхніми жанрами:  
А. Наукова доповідь. 1. Юридичне.  
Б. Виступ на з'їзді. 2. Політичне.  
В. Адвокатська промова. 3. Богословське.  
Г. Проповідь на соборі. 4. Суспільно-побутове.  
5. Академічне.



## Варіант 9.

1. Що вважають потужним засобом контакту з аудиторією? А. Жарти.  
Б. Зоровий контакт. В. Стиль.  
Г. Довгі паузи.
2. Які засоби невербального спілкування лектора з аудиторією належать до основних?  
А. Поза, рухи, жестикуляція, міміка, зоровий контакт. Б. Лише зоровий контакт і жести.  
В. Темп мовлення лектора.  
Г. Лише голос лектора.
3. Що таке аудиторія?  
А. Велика кількість людей в одному місці, яких нічого не об'єднує.  
Б. Певна кількість зібраних разом людей, яких об'єднують: спільні умови, спільна діяльність, спільний суб'єкт впливу (лектор).  
В. Група людей, що об'єдналися для вирішенні певних проблем.  
Г. Певна кількість людей, яка не піддається впливу.
4. Установіть відповідність між етапом спілкування з аудиторією та його значенням.  
А. Комунікативний. 1. Формування методологічних принципів діяльності лектора, визначення позицій, добір і оцінювання матеріалу, що стане основою лекції.

Б. Передкомунікативний. 2. Підготовка виступу з певної теми, оформлення майбутньої лекції, відпрацювання змісту лекції та прийоми його передавання.

В. Комунікативний. 3. Центральний етап у процесі спілкування, творча праця лектора в аудиторії.

Г. Посткомунікативний. 4. Визначення результативності зустрічі лектора з аудиторією.

5. У чому полягає поняття «зорового контакту»?

А. У зосередженні аудиторії на мовленні лектора. Б. У так званому «гіпнозі».

В. У кращому запам'ятовуванні.

Г. Для перевірки зосередженості студентів.

6. Скільки часу повинен пересуватися лектор під час лекції, щоб не виникало враження метушні?

А. 70–80 %.

Б. 20–30 %.

В. 50–60 %.

Г. 80–90 %.

7. Яка мета ораторського (публічного) мовлення?

А. Пізнавальна, інформаційна та переконання.

Б. Розважальна та повчальна.

В. Тільки переконання.

Г. Інформаційна та виховна.

8. Що дозволяє рух аудиторією дозволяє?

- А. Підняти «енергетику» мовлення, вгамувати студентів, що порушують дисципліну (шляхом наближення до них).
- Б. Згаяти час до кінця лекції.
- В. Добре роздивитися присутніх.
- Г. Знайти зручне місце для проведення лекції.

9. Чи завжди варто вступати в суперечку в аудиторії? А. Ні, доцільніше ухилитися від неї.

- Б. Як тільки випадає нагода – сперечайся.
- В. Так, тоді краще запам'ятовується.
- Г. Тільки тоді, коли є настрій посперечатися з кимось.

10. Що обов'язково повинен містити гарний виступ?

- А. Приклади з власного життя.
- Б. Точну статистику.
- В. Загальноприйняті вислови.
- Г. Анекдоти.

11. Чи варто жартувати під час публічного виступу?

- А. Ні, якщо жарт виявиться невдалим, мовцю буде соромно.
- Б. Лише для зближення з аудиторією.
- В. Так, це корисно для кращого запам'ятовування важкого матеріалу.
- Г. Ніколи, це відволікає.

12. Яка кількість інформації необхідна для виступу?

- А. Зібрати потрібно всю, але розповідати певну частину.
- Б. Вся, яку можна знайти за тематикою.
- В. Тільки та, що необхідна для розкриття теми.

Г. Лише та, яку знаєш, – більше не потрібно.

13. Який темп промови вважається оптимальним? А. 120–150 слів за хвилину.

Б. 80–100 слів за хвилину.

В. 60–90 слів за хвилину. Г.

150–170 слів за хвилину.

14. Із ким необхідно підтримувати зоровий контакт?

А. Із усією аудиторією.

Б. Лише з тими, хто сидить попереду або в центрі аудиторії.

В. Із певними групами людей в аудиторії.

Г. Лише з тими, хто сидить на останніх рядах.

15. Що є відмінною рисою професійного лектора?

А. Смішні жарти.

Б. Красномовство.

В. Стель.

Г. Довгі паузи.

16. Що може налаштувати аудиторію проти лектора й зруйнувати контакт?

А. Монотонність.

Б. Смішні жарти.

В. Жести.

Г. Рух аудиторією.

17. Що радить робити Р. Гандапас для того, щоб утримувати увагу слухачів та зробити жести ефективним допоміжним засобом?

- А. Жестикулювати перед аудиторією набагато активніше, аніж у повсякденному житті.
- Б. Використовувати мінімум жестів.
- В. Більше рухатися й інколи жестикулювати.
- Г. Використовувати якомога більше жестів.

18. На що студенти реагують негативно?

- А. На питання до них від лектора.
- Б. На занадто радісний вираз обличчя.
- В. На кам'яний вираз обличчя, постійні гримаси та сердиті погляди.
- Г. На зоровий контакт.

19. Що сигналізує лекторові про хід його взаємодії з аудиторією?

- А. Невербальні засоби спілкування.
- Б. Зоровий контакт.
- В. Шум.
- Г. Відсутність питань від аудиторії.

20. Чим є контакт із аудиторією?

- А. Формальною частиною спілкування.
- Б. Найважливішою складовою ораторського мистецтва, найважливішим моментом спілкування.
- В. Необов'язковим елементом під час виступу.
- Г. Неважливим моментом спілкування.

## Варіант 10.

1. Яку країну вважають батьківщиною красномовства?
  - А. Антична Греція.
  - Б. Давній Єгипет.
  - В. Давній Китай.
  - Г. Римська Імперія.
2. Від якого слова походить термін «риторика»?
  - А. Мистецтво.
  - Б. Аудиторія.
  - В. Оратор.
  - Г. Теорія.
3. Скільки видів сучасної риторики виокремлюють?
  - А. Два.
  - Б. Три.
  - В. Чотири.
  - Г. Однозначного твердження не існує.
4. Використання жестів, рухів, виразів обличчя, зокрема зоровий контакт у процесі комунікації – це:
  - А. Ольфактика.
  - Б. Проксеміка.
  - В. Хронеміка.
  - Г. Кінестетика.
5. Що таке риторика?
  - А. Відповідь, заперечення, зауваження одного з учасників діалогу іншому.
  - Б. Наука про правильне наголошення та вимову слів.
  - В. Наука й мистецтво переконувати співрозмовників.
  - Г. Емоційне ствердження або заперечення якогось факту.
6. Що вміє оратор?
  - А. Виголошувати промову.
  - Б. Контактувати з людьми.
  - В. Вирішувати конфлікти.
  - Г. Підтримувати духовно-емоційний контакт із аудиторією.
  - Г. Просувати тему для обговорень.

7. Якою є сфера спілкування суспільно-побутового виду красномовства?
- А. Мистецтво слова.
  - Б. Громадсько-політичне життя.
  - В. Наука, техніка, освіта.
  - Г. Офіційно-ділові стосунки.
  - Ґ. Побутові стосунки з родичами, друзями, знайомими.
8. Назвіть основні види ораторського мистецтва.
- А. Академічний.
  - Б. Науковий.
  - В. Політичний.
  - Г. Церковно-богословський.
  - Ґ. Юридичний.
  - Д. Мисленнево-мовленнєвий.
9. Який розділ класичної риторики вивчає закони мовного вираження?
- А. Елокуція.
  - Б. Іntenція.
  - В. Акція.
  - Г. Диспозиція.
10. Укажіть стилістичні особливості, що характерні для академічного виду красномовства.
- А. Використання переважно стилістично нейтральних мовних засобів, стандартність лексики, відсутність емоційно-забарвлених слів, наявність усталених зворотів, гранична точність викладу.
  - Б. Використання слів у переносному значенні.
  - В. Використання слів-термінів, складних синтаксичних конструкцій, логічність, точність, послідовність, науковість, обґрунтованість викладу.
  - Г. Використання суспільно-політичної лексики, емоційно-забарвлених слів, риторичних запитань, вигуків, повторів.
  - Ґ. Використання побутової лексики, фразеологізмів, емоційно-забарвлених слів, неповних речень.

11. Які прийоми не належать до невербальних прийомів зосередження уваги аудиторії?
- А. Жести.
  - Б. Рухи.
  - В. Непорушність.
  - Г. Міміка.
12. Які риси не належать головних рис академічного красномовства?
- А. Доказовість.
  - Б. Бездоганна логічність.
  - В. Млявість.
  - Г. Чітка термінологія.
  - Ґ. Точність мислення.
13. Якою є сфера спілкування політичного виду красномовства?
- А. Мистецтво слова.
  - Б. Громадсько-політичне життя.
  - В. Наука, техніка, освіта.
  - Г. Офіційно-ділові стосунки.
  - Ґ. Побутові стосунки з родичами, рідними, знайомими.
14. Якою є сфера спілкування академічного красномовства?
- А. Наука, техніка, освіта.
  - Б. Мистецтво слова.
  - В. Громадсько-політичне життя.
  - Г. Офіційно-ділові стосунки.
  - Ґ. Побутові стосунки з родичами, рідними, знайомими.
15. Кого вважають засновниками класичної риторики?
- А. Арістотеля.
  - Б. Сократа.
  - В. Платона.
  - Г. Демосфена.
  - Ґ. Горгія.
16. Яке з наведених тверджень є правильним? *Проксеміка* – це:



- А. Використання запахів як частини комунікативного процесу.
  - Б. Використання погляду в процесі комунікації.
  - В. Використання знання просторів чи територій у процесі комунікації.
  - Г. Спосіб використання часу та його зв'язок із цінностями.
  - Ґ. Використання доторків для комунікації.
17. Який напрям риторики виділяють (окрім загальної риторики)?
- А. Професійна риторика.
  - Б. Академічна риторика.
  - В. Мисленнева риторика.
  - Г. Наукова риторика.
  - Ґ. Суспільно-політична риторика.
18. Основним жанром якої риторики є лекція?
- А. Суспільно-політичної.
  - Б. Академічної.
  - В. Політичної (судової).
  - Г. Духовної.
  - Ґ. Суспільно-політичної.
19. Якому давньогрецькому філософу належить вислів: «Три зброї є у лікаря: слово, рослина, ніж»?
- А. Авіценні.
  - Б. Платону.
  - В. Арістотелю.
  - Г. Анаксагору.
  - Ґ. Емпедоклу.
20. Яким ще напрямом красномовства, крім політичного, живилося соціально-побутове красномовство?
- А. Народним.
  - Б. Епідектичним.
  - В. Хронемічним.
  - Г. Комунікаційним.
  - Ґ. Академічним.



## За горизонталлю

1. Звуки, що їх виробляє голосовий апарат людини.
2. Великий давньогрецький філософ, засновник вчення про світ ідей, теоретик державності, блискучий літератор;
3. стилістична фігура, з допомогою якої оратор дає зрозуміти аудиторії своє критичне ставлення до об'єкта промови.
5. Середньовічна система мислення та освіти, що продовжила на ґрунті християнської догматики певні традиції античної софістики.
7. Тимчасовий інтервал в мовленні.
9. Коротка фраза, породжена необхідністю термінового заперечення, уточнення, підтримки тощо.
15. Один з найвидатніших мислителів Греції, учень Платона, вчений-енциклопедист, наставник Олександра Македонського, засновник Лікейської філософської школи.
16. Великий римський оратор та політик, ворог тиранії, який заплатив життям за оборону принципів республіканізму.
18. Видатний оратор, теоретик риторики та педагог Давнього Риму, який підсумовує величезний досвід античності у сфері елоквенції.
19. Загальнонаукове поняття, що набуло особливої вагомості та універсальності в ХХ ст., завдяки успіхам таких наук, як кібернетика, інформатика тощо.
20. Троп, заміна табуйованих слів описовими синонімічними словами.
21. Викладач риторики та оратор в Афінах в епоху політичної кризи суспільства.
22. Особа, яка виголошує промову.
26. Основний жанр церковної риторики (гомілетики), що сформувався на юдейсько-античних традиціях тлумачення сакральних текстів.
27. Слово або вираз, запозичені з Біблії, що створюють відповідну стильову атмосферу, інколи – церковнослов'янським.
30. Художній образ, що базується на сполученні страхітливого з комічним.
31. Манера вимовляння звуків і слів.
32. Емоційна

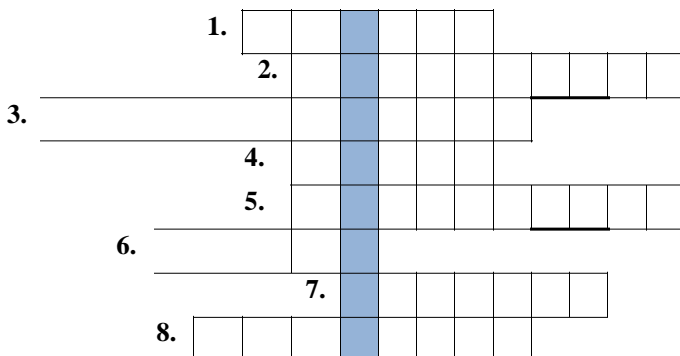
атмосфера, семантичне поле, що створюється в тексті «між словами»; певною мірою збігається з поняттям підтекст.

**33.** Дія мовного апарату, внаслідок якої утворюються

звуки. **34.** Слово (словосполучення), що створюється самим автором.

### За вертикаллю

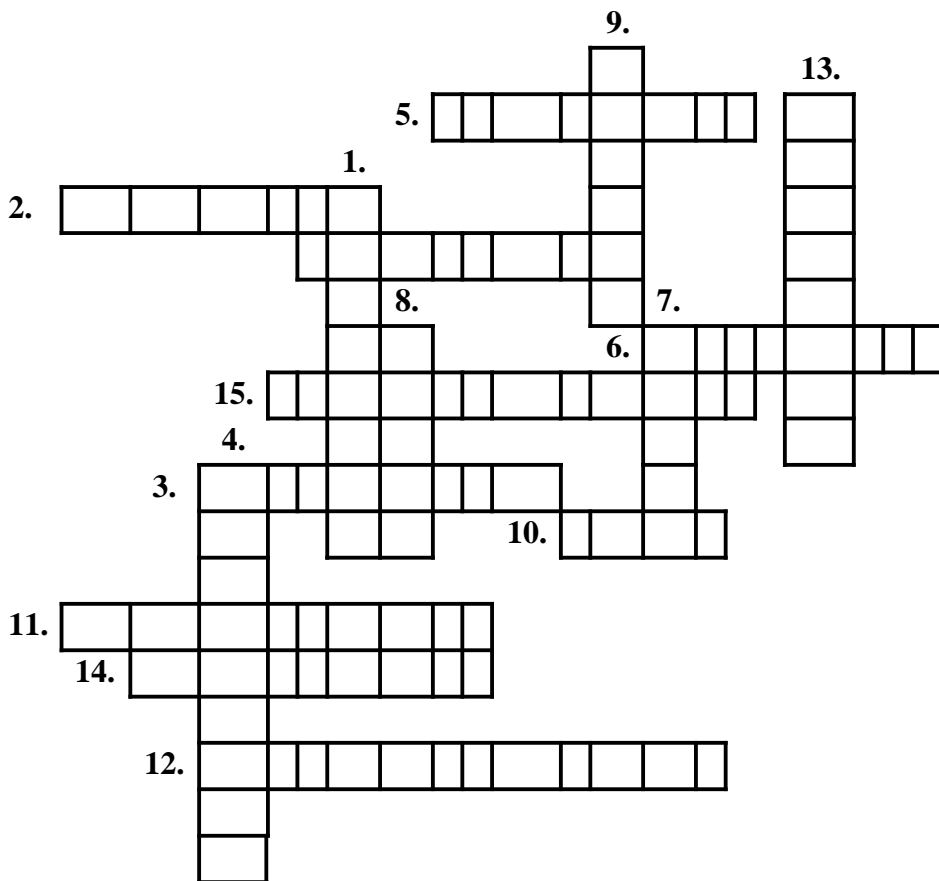
**1.** Український письменник, видатний діяч Української Церкви, викладач і ректор Києво-Могилянської Колегії. **4.** Нова риторика, що виникла у другій половині ХХ ст. на ґрунті нових наукових дисциплін. **6.** Сукупність творів Отців Церкви, що сприймається ортодоксальними Церквами як Святе Передання, одне з найважливіших джерел істин віри, що йде одразу після Біблії. **8.** Промова або письмовий твір на захист певної особи. **10.** Знання правил мови і вміння ними користуватися. **11.** Троп (один з видів епітету), який дозволяє з'єднати у вислові несумісні речі. **12.** Ритмо-мелодійний малюнок мовлення, що базується в основному на підвищенні або пониженні тону. **13.** Жанр пишномовної похвали у старовинній риторичі. **14.** Троп, побудований на переносі назви з одного предмета на інший за суміжністю значень. **17.** Троп, що будується на перенесенні значення (ознаки) слова за принципом подібності на інше. **23.** Забарвлення звука, що дає можливість розрізнити звуки однієї висоти у звучанні різних голосів. **24.** Стилістична фігура: незвичний, нехарактерний порядок розташування слів. **25.** Спосіб мислення від конкретного до загального. **26.** Видатний церковний діяч, учений, проповідник і теоретик риторики. **28.** Стилістична фігура: пропуск слова, яке легко відтворити, воно ніби «підказується» контекстом. **29.** Стилістична фігура, різновид повтору: повторюються слово чи вираз, які щойно прозвучали, але вони набувають більш експресивного звучання. **31.** Публічне (й часто – конфліктне) обговорення якоїсь проблеми.



### Кросворд № 2

1. Засновник класичної риторики. (Горгій)
2. Розділ риторики, який вивчає структуру ораторської промови.  
(Диспозиція)
3. Обґрунтування прийнятності, слушності певної тези.  
(Аргументація)
4. Словесні засоби, які використовує ритор для аргументації висунутих пропозицій. (Логос)
5. Риторику як «мистецтво переконання» визначав.  
(Арістотель)
6. Зі скільки етапів складається ораторська діяльність.  
(П'яти)
7. Аргумент до особи частіше використовується в:  
(Критиці)
8. Головним тропом за схожістю є: (Метафора)

### Кросворд № 3

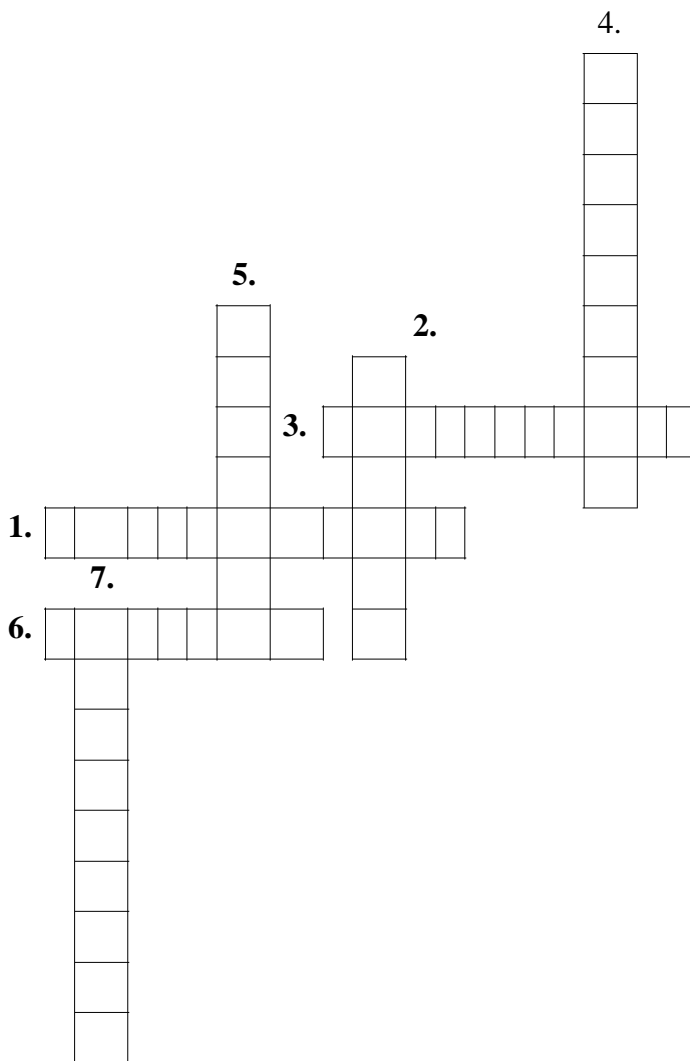


1. Це висловлювання, яке доводить істинність тези, обґрунтовує її (у монолозі оратора чи під час суперечки), або ж заперечує тезу опонента в суперечці; те саме, що доказ. **(Аргумент)**
2. Форма спілкування, що полягає в обміні думками, почуттями між двома чи більше людьми. **(Бесіда)**
3. Короткий огляд, стислий узагальнений зміст усього, що сказано у промові. **(Висновки)**

4. Репліка чи розширене повідомлення, які є поясненням з приводу чийогось запитання. **(Відповідь)**
5. Уявлення, яке залишається внаслідок спілкування з певною особою чи сприйняття певного явища. **(Враження)**
6. Припущення, яке висловлюють із приводу певної проблеми, а згодом доводять чи спростовують. **(Гіпотеза)**
7. Звук, який людина видає під час видиху повітря з легенів і за участі голосових зв'язок. **(Голос)**
8. Заздалегідь організоване публічне обговорення питань, за якого учасники викладають власні ідеї, програми, погляди на вирішення важливих громадських та державних проблем. **(Дебати)**
9. Один з невербальних засобів спілкування, рух людського тіла або його частин (здебільшого рук), який передає певну інформацію, виражає емоції. **(Жест)**
10. Звертання до когось з метою отримати певну інформацію. **(Запитання)**
11. У риторичі промова, складена безпосередньо у процесі виголошення. Те саме, що експромт. **(Імпровізація)**
12. Пояснювальне чи критичне зауваження з певного питання. **(Коментар)**
13. Розбіжність у поглядах, зіткнення інтересів, за якого кожна сторона відстоює позицію, несумісну з позицією іншої сторони. **(Конфлікт)**
14. Це висловлювання, яке доводить істинність тези, обґрунтовує її (у монологі оратора чи під час суперечки), або ж заперечує тезу опонента в суперечці; те саме, що доказ. **(Аргумент)**
15. Уміння контролювати свої емоції, думки та поведінку. **(Самоконтроль)**

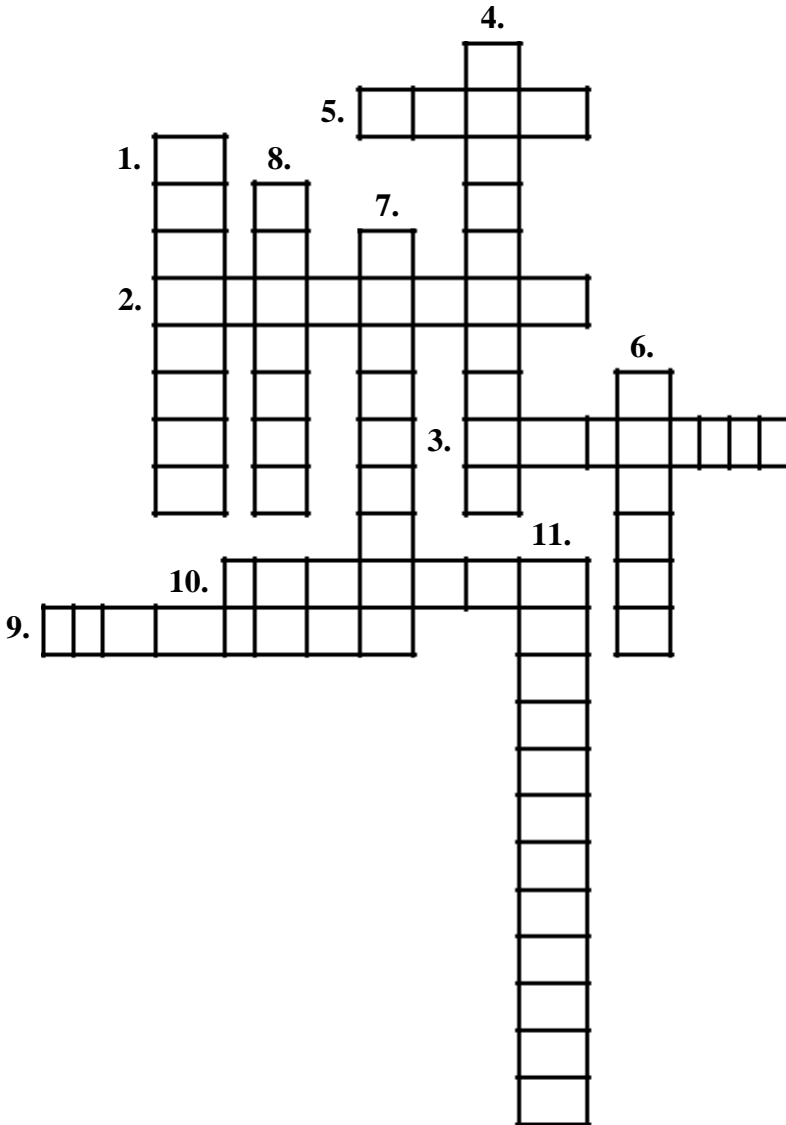


## Кросворд № 4



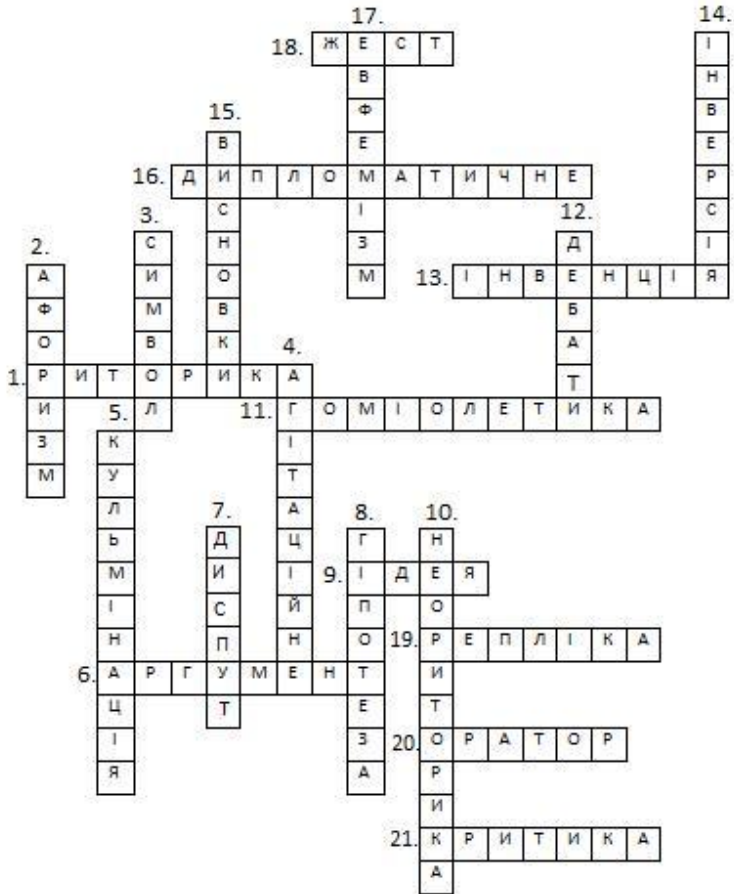
1. У промові момент найвищого напруження, найбільшого емоційного впливу на слухачів. **(Кульмінація)**
2. Одна з форм навчальних занять, усний послідовний виклад матеріалу на певну тему чи з певної проблеми. **(Лекція)**
3. Спосіб впливу на слухачів з використанням системи логічних та емоційних (психологічних) аргументів для того, щоб довести слухачам свою думку, сформувавши в них нові погляди. **(Переконання)**
4. Час, відведений для доповіді або виступу на засіданнях, зборах, нарадах тощо. **(Регламент)**
5. Коротка фраза, що містить заперечення, уточнення, підтримку сказаного. **(Репліка)**
6. Короткий усний або письмовий виклад наукової праці, результатів наукового дослідження, змісту книги й т. ін. **(Реферат)**
7. Сила вияву певних почуттів, емоцій, а також виразність тексту, створена різноманітними засобами мови, зокрема фігурами, тропами. **(Експресія)**

Кросворд № 5



1. Процес розвитку думки про предмет мовного взаємодії; випробувана часом традиція розвитку думки про кожен конкретний предмет в конкретній мовній і соціальної ситуації. **(Інвенція)**
2. Розділ риторики, який вивчає засоби виразності ораторської промови. **(Елокуція)**
3. Розділова аргументація – це різновид аргументації. **(Непрямої)**
4. Найбільш складною для оратора є аудиторія. **(Конфліктна)**
5. Засоби впливу, що апелюють до норм людської поведінки. **(Етос)**
6. Людина, яка впливає на інших людей таким чином, щоб вони прийняли певні твердження або виконали певні дії. **(Оратор)**
7. Група людей, у думках чи поведінці яких мають відбутися зміни, до яких прагне оратор. **(Аудиторія)**
8. Це мовленнєве повідомлення, з яким оратор звертається до аудитора. **(Промова)**
9. Закликання, спонукання до певних дій. Здебільшого застосовують у політичному красномовстві. **(Агітація)**
10. Твердження, яке не потребує доведення; самоочевидна істина. **(Аксіома)**
11. Відсутність моралі, зневага до моральних норм. **(Аморальність)**

## Кросворд № 6



1. Наука про красномовство, ораторське мистецтво; Вивчає способи переконання та впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей. **(Риторика)**
2. Узагальнений оригінальний вислів, висловлений у дуже виразній формі. Для нього характерна влучність та коротка форма, завдяки якій його легко запам'ятати. **(Афоризм)**
3. Один з тропів, традиційне, усталене уподібнення для певного предмета, поняття або явища; художній образ, що умовно відтворює усталену думку, ідею, почуття. **(Символ)**
4. Вид красномовства, метою якого є змінити переконання, установки слухачів чи спонукати їх до дії. У його межах виділяють закличні, переконувальні та надихальні промови. **(Агітаційне)**
5. У промові момент найвищого напруження, найбільшого емоційного впливу на слухачів. **(Кульмінація)**
6. Висловлювання, яке доводить істинність тези, обґрунтовує її (у монологі оратора чи під час суперечки), або ж заперечує тезу опонента в суперечці; те саме, що доказ. Поділяють на логічні та емоційні. **(Аргумент)**
7. Один з жанрів діалогічного красномовства, публічна суперечка на заздалегідь обрану, переважно наукову тему між попередньо визначеними опонентами. **(Диспут)**
8. Припущення, яке висловлюють з приводу певної проблеми, а згодом доводять чи спростовують. **(Гіпотеза)**
9. Головна думка, яка стисло виражає зміст промови; переконання, яке автор промови прагне донести до слухачів. **(Ідея)**
10. Другий етап у розвитку риторичної науки, що в 60-х рр. ХХ ст. прийшов на зміну першому етапові –

класичній риторичі. В його основі лежать принципи класичної риторики з оновленими методами та врахуванням досягнень найновіших гуманітарних наук.

### **(Неориторика)**

11. Християнська риторика, вчення про християнське церковне красномовство. Зосереджена на тлумаченні Біблії через проповідь чи повчання. Розглядає проповідь крізь призму риторики, тобто передусім як промову, що впливає на слухачів, переконує їх. **(Гомілетика)**
12. Заздалегідь організоване публічне обговорення питань, за якого учасники викладають власні ідеї, програми, погляди на вирішення важливих громадських та державних проблем. **(Дебати)**
13. Один з розділів класичної риторики, який вивчає створення задуму, концепції майбутньої промови. Її також розглядають як один з етапів роботи над промовою, на якому оратор вибирає тему промови, систематизує власні знання про обраний предмет і припускає шляхи подальшого розкриття теми.

### **(Інвенція)**

14. Одна зі стилістичних фігур, яка полягає у зміні звичного порядку слів для того, щоб привернути увагу слухача або читача до певної частини висловлення.

### **(Інверсія)**

15. Короткий огляд, стислий узагальнений зміст усього, що сказано у промові. Важлива частина промови, адже в них ще раз роблять акцент на основній думці. Композиційно їх розташовують у закінченні промови.

### **(Висновки)**

16. Один з видів красномовства, який застосовують у сфері міжнародних відносин. Розвивається лише в тих країнах, які є суб'єктами міжнародної політики.

### **(Дипломатичне)**

17. Один з тропів, який полягає в тому, що слово, яке з певних причин не можна чи не бажано називати, замінюють іншим словом чи словосполученням. Наприклад, відійти, піти у вічність. **(Евфемізм)**
18. Один з невербальних засобів спілкування, рух людського тіла або його частин (здебільшого рук), який передає певну інформацію, виражає емоції. **(Жест)**
19. Коротка фраза, що містить заперечення, уточнення, підтримку сказаного; коротке висловлення в діалозі чи полілозі. **(Репліка)**
20. Особа, яка виголошує публічні промови і володіє красномовством (по-мистецьки вправно виступає перед аудиторією); те саме, що промовець. **(Оратор)**
21. Оцінне судження про осіб, предмети, явища. Метою найчастіше є вказівки на недоліки, виявлення й огляд помилок, надання оцінки певному явищу, особі, діяльності тощо. **(Критика)**.



## ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ МОДУЛЬНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛІВ

1. Риторика як наука: предмет, об'єкт, завдання.
2. Розділи риторики. Основні поняття класичної риторики: логос, етос, пафос, топос.
3. Риторика як наука. Взаємозв'язок її з іншими науками.
4. Виникнення риторики в Давній Греції. Логографи і софісти.
5. Виникнення риторики та формування її як науки в стародавній Греції.
6. Демосфен як найвидатніший грецький оратор.
7. Розвиток красномовства в Стародавньому Римі.
8. Цицерон як найвидатніший римський оратор.
9. Ораторська культура Візантії, її мовленнєве багатство.
10. Іоан Золотовуст як найвидатніший візантійський проповідник.
11. Ораторство у Західній Європі в епоху Середньовіччя.
12. Внесок Августина та Григорія Двоєслова в розвиток елоквенції.
13. Історичні шляхи українського риторичного слова.
14. .Визначні пам'ятки риторичної літератури Київської Русі.
15. Жанр «слова» та його функції в літературі київського часу.
16. Риторика в післяренесансну епоху. Результати секуляризації культури.
17. Проблема ораторського таланту й необхідність підготовки промовця.

18. Роль красномовства в рекламі та PR-діяльності.
19. Значення риторики для сучасного філолога та викладача.
20. Основні види і жанри красномовства.
21. Академічне красномовство. Чим відрізняється наукова лекція від популяризаторської?
22. Політичне красномовство. Основні жанри політичного красномовства.
23. Основні жанри суспільно-побутового красномовства та риси, що їх об'єднує.
24. Логічна культура оратора. Вимоги логіки до різних етапів роботи над промовою.
25. Будова та вимоги до промови.
26. Закони риторики.
27. Естетичні основи риторики.
28. Складові мовленнєвої культури оратора.
29. Вимоги до культури мовлення оратора.
30. Стадії публічного виступу.
31. Етапи підготовки оратора до виступу.
32. Добір матеріалів до промови.
33. Поняття психологічної культури оратора.
34. Взаємодія оратора та аудиторії.
35. Основні прийоми збереження уваги слухачів.
36. Невербальні засоби впливу на слухачів (міміка, жести).
37. Вимоги до індивідуального стилю виступу оратора.
38. Основи полемічної майстерності.
39. Техніка підготовки до публічного виступу.
40. Майстерність усного виступу.

# СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

## *Основна*

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Риторика : Навч. посіб. для студ. гуманіт. спец. вищ. навч. закл. Львів : Світ, 2001. 240 с.

2. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення : [навч. посіб. для студ. ун-тів] / Н. Д. Бабич. Львів : Світ, 1990. 232 с.

3. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять : [навч. посіб. для широкої аудиторії студ., викладачів і всіх, хто цікавиться історією та сучасним станом розвитку ораторського мистецтва]. Київ : Кондор, 2003. 264 с.

4. Глазунов С. В. Основи ораторського мистецтва та методики проведення навчальних занять : [навч. посіб. для вищ. навч. закл.]. Дніпропетровськ : РВВ ДНУ, 2001. 144 с.

5. Голуб Н. Б. Риторика у вищій школі: монографія. Національний педагогічний ун-т ім. Михайла Драгоманова. Черкаси : Брама-Україна, 2008. – 400с. Бібліогр.: с. 365–398.

6. Дюмін О. З., Ніколаєва А. О. Ділове спілкування. (Риторика та ораторське мистецтво): Практик. посіб. / Міністерство освіти і науки України. Науково-методичний центр вищої освіти; Харківський держ. технічний ун-т радіоелектроніки. Харків : Видавництво ХТУРЕ, 2001. 146 с. Бібліогр.: с. 146.

7. Клочек Г., Оцабрик І. Риторика вчителя-словесника: Навч.-метод. комплекс для студ. ф-ту філології та журналістики / Кіровоградський держ. педагогічний ун-т ім. Володимира Винниченка. Кафедра української

літератури та журналістики. Кіровоград, 2005. 41 с.  
Бібліогр.: в кінці розд.

8. Коваленко С. М. Сучасна риторика: навч.-практ. посіб. Тернопіль: Мандрівець, 2007. 184 с. Бібліогр.: с. 178–179.

9. Краснобаєва-Чорна Ж. В. Основи красномовства : [навч. посіб.]. Вінниця: Документ Принт, 2017. 112 с.

10. Красномовство : навч. посіб. / М. Фенко, З. Мацюк. Луцьк : Вежа-Друк, 2015. 252 с.

11. Куньч З., Городиловська Г., Шмілик І. Риторика. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2016. 496 с.

12. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посіб. / авт.-уклад. : І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. ; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 2-ге вид., стер. Київ : НАДУ, 2011. 128 с.

13. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посіб. Київ : Центр навч. л-ри, 2008. 592 с.

14. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування : навч. посіб. / Я. Радевич-Винницький. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2006. 291 с.

15. Резніченко В.І. Довідник-практикум офіційного, дипломатичного, ділового протоколу та етикету. Київ: УНВЦ «Рідна мова», 2003. 479 с.

16. Риторика : навч. посіб. / Г. І. Гамова, Л. С. Загребельна, Т. В. Ковальова та ін. ; за заг. ред. П. О. Редіна. Харків : Вид-во ХарРІ УАДУ “Магістр”, 2002.

17. Савенкова Л. О. Педагогічна риторика : [навч. посіб.]. Київ : КНЕУ, 2009. 298 с.

18. Сербенська О. А. Інтерфедеми в усному публічному мовленні та способи їх подолання. URL: <http://www.franko.lviv.ua/lknp/mova/jur6/ser.htm>

### *Допоміжна*

1. Абрамович С., Молдован В., Чікарькова М. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / Чернівецький торговельно-економічний ін-т. Київ : Юрінком Інтер, 2002. 415 с. Бібліогр.: с. 405–413.

2. Абрамович С. Риторика та гомілетика: Навч. посібник для студ. теологічних, філософ. і філол. фак. унів-тів / Чернівецький держ. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці : Рута, 1995. 170 с.

3. Антична риторика: Навч.-метод. розробка / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка / Л. Л. Звонська-Денисюк (упоряд.). Київ : ВПЦ «Київський університет», 2001. 103 с.

4. Кропивко І. В. Риторика: Навч. посіб. / Дніпропетровський національний ун-т. Кафедра теорії мистецтва. Дніпро : Пороги, 2003. 67 с. Бібліогр.: с. 66.

5. Лузік Е.В., Ільїна Т.В. Риторика: майстерність переконання : Навч. посібник / Національний авіаційний ун-т. Київ : НАУ, 2005. 83 с.: рис. Бібліогр.: с. 81–83.

6. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Вища школа, 2003. 311 с. Бібліогр.: с. 306–308.

7. Поплавська Н. М. Полемісти. Риторика. Переконавання (Українська полемічно-публіцистична проза кінця XVI–початку XVII ст.) : монографія. Тернопіль : ТНПУ, 2007. 379 с. Бібліогр.: с. 345–378.

## КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК ІЗ ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ КРАСНОМОВСТВА»

*Академічне красномовство* – строго наукове за характером красномовство, що відрізняється глибокою аргументованістю, високою логічною культурою, строгим стилем мови, до того ж має специфічну термінологію.

*Активізація аудиторії* – створення в аудиторії творчої атмосфери розмірковування.

*Акція* (лат. – дія) – розділ риторики, який розглядає виголошення оратором промови.

*Апелювальні висновки* – це пряме звертання до аудиторії під час завершення промови.

*Апломб* (з фр. aplomb – «прямо», «верикально», «рівновага») – самовпевненість у поведінці, мовленні. Надмір А. може зашкодити оратору, бо викличе негативне сприйняття з боку аудиторії.

*Апологія* – надмірне схвалення когось або чогось, упереджений захист.

*Аргументація* – 1) активна діяльність оратора, спрямована на доказування тези; 2) логічне обґрунтування оратором тези шляхом доказування, переконання.

*Брифінг* (від англ. brief – короткий) – короткий публічний виступ, закрита прес-конференція, на якій організатори чи учасники певних подій або заходів надають інформацію про перебіг справ, нові факти, власну позицію й стисло відповідають на запитання представників ЗМІ.

*Бумеранга прийом* – один з вивертів у сперечанні, коли звинувачення опонента негайно обертають проти самого супротивника. Наприклад: «Ви погано працюєте, адже під час робочого дня обговорюєте особисті питання! – Якби ви

самі добре працювали, у вас не було б часу на те, щоб слухати, що саме обговорюють інші».

**Види красномовства** – сфери застосування ораторського слова в суспільній ситуації (школа, церква, суд, політика, побут). Залежно від цього найчастіше розрізняють 5 В. к.: академічне, політичне, церковне, судове (юридичне), суспільно-побутове.

**Виклад** – спосіб представлення матеріалу промови. Виклад можна вести в різні способи (розповідь, опис, роздум) та різними методами (індуктивний, дедуктивний, аналогічний, концентричний, стадійний).

**Гомілетика** – християнська риторика, що має на меті витлумачення Біблії через проповідь чи повчальну бесіду.

**Дикція** (від лат. *dictio* – вимова) – манера вимовлення звуків та слів.

**Диспозиція** (лат. – розташування) – розділ риторики, який вивчає структуру ораторської промови.

**Диспут** (лат. *disputo* – міркую, сперечаюсь) – організована форма дискусії, інколи – із задалегідь визначеними ролями.

**Діалог у риторичі** – спосіб побудови промови, який:

1. Включає елементи буквальної співбесіди з аудиторією;
2. Імітує реальний діалог у монолозі оратора (прямо чи приховано).

**Ефект рамки (ефект межі)** – одна з особливостей людського сприйняття, за якою людина краще сприймає та запам'ятовує об'єкти, розташовані по краях, аніж ті, що перебувають посередині.

**Жанр** – стійка композиційно-мовна схема. Кожен мовний жанр має свою структуру, свої правила розташування матеріалу тощо.

**Звертання риторичне** – одна з *риторичних фігур*, звертання, що адресоване відсутнім в аудиторії особам, неживим предметам, абстрактним поняттям. Часто містить

ще й оцінну характеристику, виявляє ставлення промовця до об'єкта звертання. Наприклад: «Душе моя!», «Прекрасна наша земле!».

**Імпровізація** – 1) промова, що виголошується без попередньої підготовки, ґрунтується на природному дарі слова і, частково, ерудиції та культурі промовця. Здатність до імпровізації свідчить про обдарованість та найвищий рівень розвитку ораторських здібностей. Ораторам-початківцям не слід зловживати імпровізацією; 2) говорити те, що спадає на думку; вигадувати; 3) будь-що (вірш, пісня тощо), складене під час виконання без попереднього приготування; 4) гра актора, не передбачена драматургічним текстом.

**Індивідуально-особистісні ознаки аудиторії** – індивідуальні властивості кожного зі слухачів (наприклад, темперамент, характер, інтелектуальний розвиток, уподобання).

**Канон** – ліричний жанр церковно-богословського красномовства, тобто похвальна пісня, церковний гімн, який прославляє святих, розповідає про євангельські події.

**Когезія** (лат. *cohaesus* – зв'язаний, зчеплений) – один із способів інтеграції тексту, коли всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже вказаного, чи то натякає на те, що буде сказане.

**Композиція промови** – побудова виступу, співвідношення основних частин і відношення кожної частини до всього виступу як єдиного цілого.

**Нарація** – це композиційна частина виступу, у якій оратор викладає суть справи, зміст основного повідомлення, тобто основна частина промови.

**Об'єкт промови** – явища реальної дійсності, які становлять матеріал для ораторської теми.

**Образ оратора** – те, яким постає промовець у свідомості слухачів і який ораторський автопортрет він створює.



**Ораторське мистецтво** – це мистецтво підготовки і виголошування публічної промови з конкретною метою дії на слухачів засобами живого слова.

**Пафос** – поняття класичної риторики, що відображає емоційну піднесеність, інтелектуальне, вольове устремління мовця, яке виявляється у процесі мовної комунікації. Пафос є категорією естетики.

**План промови** – перелік питань (проблем, суджень тощо), які розглядатиме оратор у промові; програма виступу за пунктами.

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ВИДАННЯ

**К. О. Бортун,  
Д. В. Козловська**

**ОСНОВИ КРАСНОМОВСТВА:  
МАТЕРІАЛИ ДЛЯ  
САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ  
СТУДЕНТІВ**

*Практикум*

Технічний редактор  
Павло Кушнір

Віддруковано з оригіналу макету  
замовника. Центр оперативного друку  
«Документ Принт» ФОП Кушнір Ю.В.  
м. Вінниця, вул. Академіка Янгеля, 4, 1-й поверх, оф. 114.  
Тел. 067 390 20 88