

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Бортун К.О., Ялова О.В., Максименко О.В.

КУЛЬТУРА ПРОФЕСІЙНОГО МОВЛЕННЯ

Навчально-методичний посібник

Київ
«Інтерсервіс»
2024

УДК 811.161.2'276.6:34](07)

Б84

*Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії
внутрішніх справ (протокол № 25/3-8 від 24.12.2024 р.)*

Рецензенти:

Царьова І.В. – доктор педагогічних наук, професор, професор кафедри мовної підготовки Дніпровського державного університету внутрішніх справ.

Короткова Ю.М. – доктор педагогічних наук, професор, професор кафедри правничої лінгвістики Національної академії внутрішніх справ.

Б84 Бортун К.О., Ялова О.В., Максименко О.В.

Культура професійного мовлення.

— Київ, ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2024. — 104 с.

ISBN 978-966-999-506-3

Навчально-методичний посібник «Культура професійного мовлення» призначений для студентів, викладачів, а також фахівців, які прагнуть підвищити рівень своєї мовної компетентності у професійному середовищі. У ньому подано подано практичну канву окресленої дисципліни для здобувачів освіти спеціальності 081 «Право». Видання розроблене для формування високого рівня мовленнєвої компетентності у майбутніх правників. Розділи посібника охоплюють важливі аспекти юридичного мовлення, зокрема нормативність, точність, логічність і стилістичну виваженість тощо.

Практичні завдання, сучасні інноваційні кейси допоможуть студентам закріпити знання та сформувати навички фахового спілкування, які так необхідні сучасним здобувачам вищої освіти для ефективного виконання своїх обов'язків у правовій галузі.

Цей посібник стане цінним інструментом для формування мовленнєвої компетентності, яка є невід'ємним складником успішної професійної діяльності.

Видання адресовано студентам, аспірантам, молодим науковцям, усім, хто цікавиться ораторським мистецтвом, публічними виступами, жанрами красномовства у царині права.

811.161.2'276.6:34](07)

ISBN 978-966-999-506-3

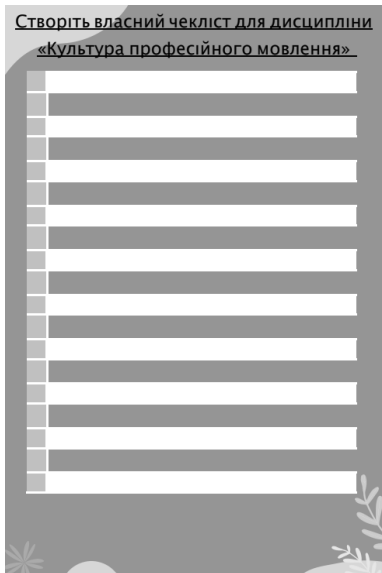
ЗМІСТ

1. Завдання для самостійної роботи.	4
2. Індивідуальні завдання для здобувачів освіти.	46
3. Основні вимоги до змісту, оформлення та застосування мультимедійних презентацій.	51
4. Глосарій.....	62
5. Список використаних джерел.	102

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Тема 1. Культура професійного мовлення як соціокультурне явище та лінгвістична дисципліна.

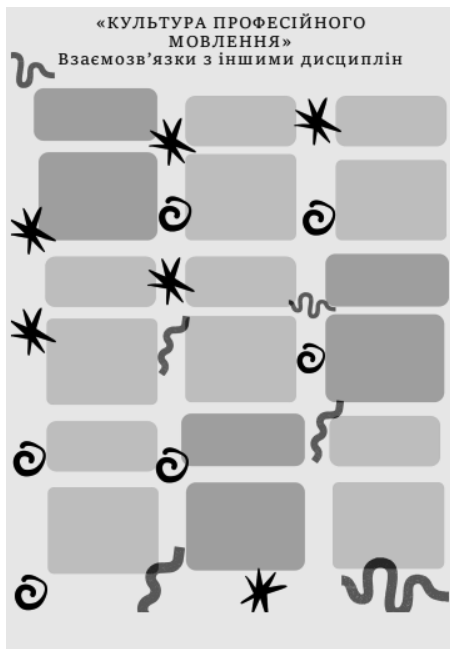
Завдання 1. Вивчивши основні завдання дисципліни «Культура професійного мовлення», підготуйте власний чекліст¹, який допоможе опанувати навчальний матеріал. Для зручності відскануйте Qr-код, наведений нижче.



Завдання 2. Заповніть інтерактивну таблицю² «Культура професійного мовлення» взаємозв'язки з іншими дисциплінами», зазначивши назву дисципліни й безпосередній зв'язок із «Культурою професійного мовлення». Для зручності відскануйте Qr-код, наведений нижче.

1 Чекліст створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

2 Інтерактивну таблицю створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.



Завдання 3. Розіграйте скетч-імпровізацію «Сократівський діалог». Один студент висуває тезу, інший («Сократ») ставить йому евристичні запитання, прагнучи «заплутати» його.

Орієнтовні теми для «Сократівського діалогу».

1. Державна мова у професійному дискурсі.
2. Форми реалізації мовлення.
3. Культура мови й нова редакція Українського правопису.
4. Розвиток та вдосконалення мовленнєвої культури юриста.
5. Риторична спадщина Давньої Греції.
6. Риторична теорія Аристотеля.
7. Красномовство Стародавнього Риму.
8. Риторика Марка Тулія Цицерона.
9. Риторична спадщина Київської Русі.
10. Риторичні настанови Ф. Прокоповича.

Завдання 4. Знайдіть продовження до теми практичного заняття на онлайн-сервісі «LearningApps.org»³. Початок такий: «Культура професійного мовлення....». Завдання доступне за Qr-кодом.



Завдання 5. Дайте відповіді на питання чекліста⁴ «Соціокультурні вияви риторики». Для зручності відскануйте Qr-код, наведений нижче.

Чекліст «Соціокультурні вияви риторики»		
Для чого потрібно сучасній людині добре володіти словом?	В яких сферах життя, галузях потрібно добре володіти ораторськими вміннями й навичками?	Чи згодні ви з тим, що риторика – це наука успіху та мистецтво реалізації мовної особистості?
А чи вважаєте ви себе цікавим співрозмовником, яскравою особистістю? Чому?	Який оратор Вас вразив найбільше?	Запишіть 3 питання оратору. Укажіть, кому саме



Завдання 6. Прийом «Кошик ідей». Висловіть власні припущення щодо розуміння запропонованих питань.

3 Завдання створене за допомогою вебплатформи «LearningApps.org», що забезпечує підтримку освітнього процесу й організацію викладання за допомогою інтерактивних мультимедійних навчальних модулів, програм.

4 Чікліст створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

- Що ви розумієте під риторикою?
- Кого називають оратором?
- Яких видатних ораторів ви знаєте?
- Що таке ораторське мистецтво?
- Чому ораторська майстерність важлива для майбутнього юриста?

Завдання 7. Перегляньте кінострічку «Король говорить». Він розповідає історію боротьби короля Великобританії Георга VI із мовленнєвим дефектом. Зміст фільму за QR-кодом нижче. Надайте відповіді на питання подані нижче.

Питання для дискусії:

1. Які мовленнєві проблеми були у головного героя?
2. Як контекст (публічне мовлення, радіомовлення) впливав на мовленнєву культуру Георга VI?
3. Чи можна вважати мовлення короля зразком професійної культури? Чому?
4. Чому для короля було важливо навчитись чітко говорити?
5. Як правильна постановка мовлення вплинула на сприйняття короля народом?
6. Проаналізуйте кульмінаційну промову короля. Чи вдалося йому донести свої думки до аудиторії і справити позитивне враження ?
7. Які поради з фільму є корисними для публічних спікерів, юристів тощо?
8. Які практичні вправи (з методів Лайонела Лога) можна застосувати для покращення власного мовлення?



Завдання 8. Виконайте вправу на онлайн-сервісі «LearningApps.org»⁵. Детальна інструкція доступна за Qr-кодом.



Завдання 9. Підготуйте короткий відеоролик або колаж про важливість культури професійного мовлення для майбутніх юристів.

Завдання 10. «Відкритий мікрофон». Студенти продовжують речення по черзі.

Приклади речень:

1. Я вирішив(ла) бути юристом(кою), тому що...
2. Моя мрія бути юристом(кою), оскільки...
3. Коли я отримаю диплом юриста(ки), я ...
4. Знання норм культури професійного мовлення допоможуть мені....
5. Я прагну покращити свою ораторську майстерність для того, щоб....
6. Професійна діяльність потребує сформованих риторичних умінь і навичок, оскільки...
7. Сьогодні я прагну здобути...
8. Сьогодні я змотивований (на), бо ...
9. Уявіть, що закони написані у формі казок. Який би вигляд мала казка про Конституцію України?
10. Ви – юрист (ка), і вас запросили на телешоу для обговорення суперечливої справи. Як би ви пояснили свою позицію аудиторії?

⁵ Завдання створене за допомогою вебплатформи «LearningApps.org», що забезпечує підтримку освітнього процесу й організацію викладання за допомогою інтерактивних мультимедійних навчальних модулів, програм.

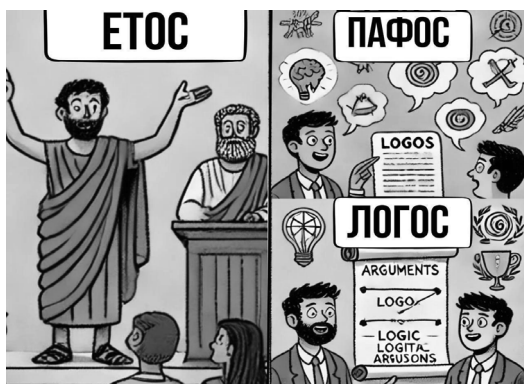
Тема 2. Класифікація риторики за родами і видами.

Завдання 1. Перегляньте промову американського адмірала В. Макрейвена «Якщо хочете змінити світ, спочатку застеліть своє ліжко» під час зустрічі зі студентами університету Техасу за QR-кодом. Визначте, до якого роду риторики належить ця промова, свою відповідь аргументуйте.



Завдання 2. Проведіть обговорення у малих групах: одна група наводить приклад логосу, інша – пафосу, третя – етосу у власних аргументах за такою темою: «Знання риторики є кроком для успіху чи атавізмом»? Радимо таке обговорення провести в Breakout Rooms (сесійні відеозали Zoom).

Завдання 3. Розгляньте мальопис⁶, опишіть ситуації, які на них проілюстровані.



⁶ Мальопис створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

Завдання 4. Опрацюйте тексти/записи трьох публічних виступів різних жанрів. Визначте специфіку реалізації кожного із законів риторики. Зіставте результати у вигляді таблиці.

Завдання 5. Опрацюйте тексти двох промов на вибір. Проаналізуйте їх відповідно до поданої таблиці.

Параметри аналізу	Промова № 1 (назва, автор)	Промова № 2 (назва, автор)
Рід риторики		
Жанр риторики		
Мета виступу		
Художні засоби		

Завдання 6. Опрацюйте тексти двох промов на вибір. Проаналізуйте їх відповідно до поданої таблиці.

Параметри аналізу	Промова № 1 (назва, автор)	Промова № 2 (назва, автор)
Рід риторики		
Жанр риторики		
Мета виступу		
Тема виступу		
Цільова аудиторія		
Логос (приклад)		
Етос (приклад)		
Пафос (приклад)		

Завдання 7. «Бліц-турнір». Студентську групу ділимо на дві команди; кожна команда обирає оратора, який формулює відповідь на одне із запропонованих питань: за кожне питання журі чи викладач обирає оратора-переможця. Переможе та команда, яка здобуде більшу кількість аргументованих відповідей. Радимо такий бліц-турнір провести в Breakout Rooms (сесійні відеозали Zoom).

Питання турніру:

- Які основні види риторики існують? Назвіть їх та охарактеризуйте.
- Чим відрізняється судова риторика від епідейктичної?
- У чому полягає специфіка дорадчої (політичної) риторики?
- Які риси характерні для кожного з родів риторики (судового, дорадчого, епідейктичного)?
- Як класифікують сучасні жанри риторики?
- Який вплив має розвиток цифрових технологій, штучного інтелекту на класифікацію риторики?
- Як би ви застосували правила дорадчої риторики під час політичної промови?
- Як ви вважаєте, чи актуальна класична класифікація риторики у сучасному світі?
- Чи можна зараховувати виступи блогерів на вебплатформах до певних видів риторики?
- Як риторика інтегрована у сучасну професійну комунікацію?
- Чи зазнають трансформацій функції епідейктичної риторики в епоху соціальних мереж?

Завдання 8. Уявіть, що ви – радник відомого політичного діяча. Підготуйте промову для виступу на важливій суспільно-політичній події, використовуючи принципи класичної риторики.

Завдання 9. «Реконструкція виступу». Проведіть театралізоване відтворення промови відомого античного чи середньовічного оратора. Використовуйте костюми та декорації, щоб передати дух епохи.

Завдання 10. Рефлексія «Легенда зі стрічками». Завдання радимо подавати наприкінці вивчення теми.

У Стародавній Японії був такий звичай: коли корабель вирушав у плавання, мандрівників й екіпаж проводжали всі родичі. Від тих, хто проводжав, до самого корабля тягнулися стрічки. Корабель відчалював від берега, і стрічки рвалися. Одна частина стрічки залишалася на кораблі, інша – в руках у тих, хто проводжав. Шматочки стрічки зберігали до повернення корабля на батьківщину.

Шановні студенти, завершуючи нашу подорож до царини родовидових особливостей риторики, оберіть собі стрічку, яка Вам до вподоби.

- Від тих, хто тримає червону стрічку, мені б хотілося почути назви основних родів риторики?
- Від тих, хто тримає синю стрічку, мені б хотілося почути назви основних видів риторики?
- Від тих, хто тримає жовту стрічку, мені б хотілося почути, як вони будуть застосовувати здобуті знання у майбутній професії?
- Від тих, хто тримає зелену стрічку, мені б хотілося почути, як здобуті знання допоможуть Вам побудувати успішний виступ?.

Тема 3. Основні риторичні закони та їх реалізація в юридичній діяльності.

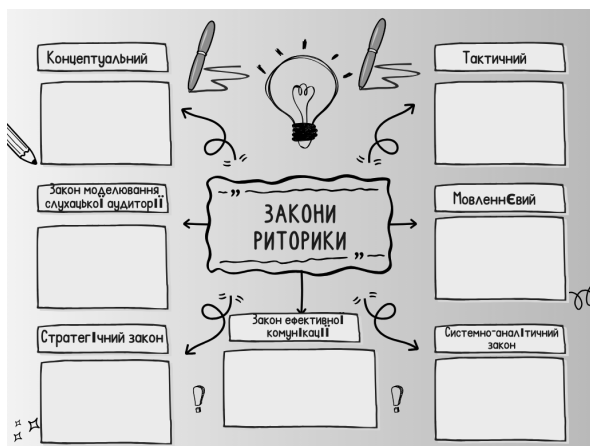
Завдання 1. Напишіть план виступу, у якому визначте основну ідею, способи її донесення та передбачте можливі заперечення аудиторії. Під час написання використовуйте інфографіку⁷. QR-код для зручної роботи подаємо нижче.



Завдання 2. Заповніть ментальну карту⁸ інформацією про основні закони риторики. Занотовану інформацію обговоріть у групі.

⁷ Інфографіку створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

⁸ Ментальну карту створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.



Завдання 3. Перегляньте промову М. Чернова на премії вручення Оскара-2024. Окресліть, як у ній реалізовано кожен із семи законів. Свої міркування занотуйте. Промову можна переглянути за QR-кодом.



Завдання 4. Дайте відповідь на тестові питання онлайн-вікторини⁹ на вебплатформі «LearningApps.org».



⁹ Вікторину створено за допомогою вебплатформи «LearningApps.org», що забезпечує підтримку освітнього процесу й організацію викладання за допомогою інтерактивних мультимедійних навчальних модулів, програм.

Завдання 5. Інтерактивні кейси: уявіть, що вас переривають під час виступу. Як ви використаєте тактичні прийоми, щоб зберегти контроль над ситуацією? Розпишіть свій алгоритм дій.

Завдання 6. «Зіграємо в пінг-понг». Запропонуйте студентам розподіл на дві групи для обговорення теми «Реалізація законів риторики в діяльності юриста». Учасники першої групи ставитимуть питання, учасники другої – надають відповідь, потім змінюють ролі. Перемагає команда, яка надасть більшу кількість правильних відповідей.

Завдання 7. Перегляньте відео на платформі «TED Talk» (це можна зробити, відсканувавши Qr-код нижче). Визначте, які аспекти закону ефективної комунікації були використані. Проаналізуйте, чи вдалося оратору ефективно донести свої ідеї до аудиторії. Підготуйте короткий виступ (2-3 хвилини), у якому запропонуєте способи покращення виступу.

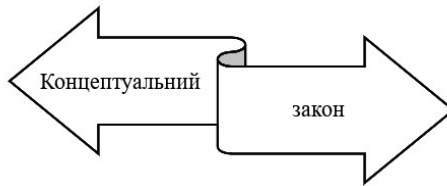


Завдання 8. Перегляньте лекційний контент «Основні риторичні закони та їх реалізація в юридичній діяльності». Виконайте завдання¹⁰ на вебплатформі «LearningApps.org» за цим матеріалом. Детальна інструкція для виконання, розміщена за Qr-кодом нижче.



¹⁰ Вікторину створено за допомогою вебплатформи «LearningApps.org», що забезпечує підтримку освітнього процесу й організацію викладання за допомогою інтерактивних мультимедійних навчальних модулів, мультимедійних програм.

Завдання 9. Розгляньте зображення¹¹, складіть асоціативне гроно «Концептуальний закон»



Завдання 10. Рольова гра «Вирішення конфлікту». Студентів розподіліть на групи. Одна група – «клієнт», інша – «юрист». Завдання юриста – пояснити складну юридичну ситуацію клієнту зрозумілою мовою, використовуючи: візуальні засоби (схеми, графіки), просту лексику та приклади із повсякденного життя, невербальні методи комунікації. Після завершення «клієнти» оцінюють ефективність комунікації, надаючи пропозиції та критичні міркування.

¹¹ Зображення згенероване за допомогою штучного інтелекту, програмного застосунку DALL-E

Тема 4. Мовленнєвий імідж оратора. Вербальні та невербальні засоби впливу на аудиторію.

Завдання 1. Розгляньте чекліст¹² «Питання для самоконтролю». Надайте відповіді на основні його питання.



Завдання 2. Інтерактивна гра «Переконливий виступ». Кожен студент отримує картку з випадковою ситуацією (наприклад, захист клієнта в суді, звернення до виборців, тренінг із інвесторами). Завдання – переконати інших у своїй позиції за 2 хвилини. Здобувачі вищої освіти мають зробити аналіз аудиторії, підбати проясність викладу, здійснити ефективний емоційний вплив.

Завдання 3. Виконайте колекцію вправ¹³ на вебплатформі «LearningApps.org», щоб узагальнити власні знання з попередніх тем.

12 Чекліст створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

13 Вікторину створено за допомогою вебплатформи «LearningApps.org», що забезпечує підтримку освітнього процесу й організацію викладання за допомогою інтерактивних мультимедійних навчальних модулів, програм.



Завдання 4. Виконайте колекцію вправ¹⁴ за темою: «Паралінгвістичні засоби спілкування» на вебплатформі «LearningApps.org».



Завдання 5. Імпровізація «Без слів». У цьому завданні потрібно відчувати важливість невербальних сигналів у спілкуванні. Студенти працюють у парах («адвокат» і «клієнт»). Завдання адвоката: пояснити клієнту складну юридичну ситуацію (наприклад, процес подання апеляції), використовуючи лише жести, міміку та пози. Після завершення клієнт озвучує, як зрозумів пояснення. Група обговорює, наскільки ефективно адвокат транслював інформацію.

Завдання 6. Мовна гра «Дзеркало». Це завдання допоможе розвинути навички спостереження та вміння віддзеркалювати невербальні сигнали співрозмовника. Студенти працюють у парах. Один демонструє певну емоцію чи реакцію через невербальні засоби (радість, здивування, розчарування тощо), а інший студент має точно віддзеркалити цю поведінку. Після кількох раундів учасники обговорюють, як правильно розуміти та інтерпретувати невербальні сигнали.

Завдання 7. Вправа «Тіньовий спікер». Ця вправа допоможе відчувати, як невербальні елементи доповнюють словесне спілкування. Один студент виголошує промову, але без використання будь-якої невербаліки (монотонний голос, без жестів). Інший –

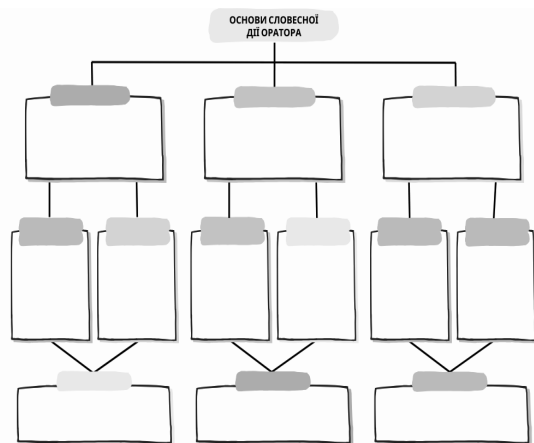
¹⁴ Вікторину створено за допомогою вебплатформи «LearningApps.org», що забезпечує підтримку освітнього процесу й організацію викладання за допомогою інтерактивних мультимедійних навчальних модулів, програм.

супроводжує цю промову жестами, мімікою та рухами, але без слів. Група оцінює, наскільки невербальні засоби допомогли покращити загальне враження від виступу.

Завдання 8. Вправа «Мовчазний адвокат». Ця вправа зрозуміти вагу та роль невербальних засобів у переконанні. Студенто-ві-адвокату пропонують ситуацію, де він має переконати суддю чи клієнта в певній позиції, не використовуючи слів. Дозволено лише демонструвати свою аргументацію за допомогою жестів, погляду, положення тіла. Судді (інші студенти) висловлюють міркування щодо дій адвокатів.

Завдання 9. Мовна вправа «Енергетика залу». Це завдання допоможе проаналізувати, як невербальні засоби впливають на аудиторію. Студенти готують виступ: один – виступає перед залом, використовуючи лише невербальні прийоми (рухи, погляд, позицію в просторі), і має викликати різні реакції аудиторії – сміх, співчуття, напругу. Група обговорює, які прийоми викликали бажаний ефект.

Завдання 10. Заповніть таблицю «Основи словесної дії оратора»¹⁵.



15 Чекліст створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

Тема 5. Методика та етапи підготовки публічного виступу.

Завдання 1. Перегляньте чекліст¹⁶ «Підготовка до публічного виступу». Подумайте, що б Ви додали до його переліку, щоб зробити свій майбутній виступ приголомшливим.

Підготовка до публічного виступу

- Визначте мету виступу
- Знайте свою аудиторію
- Підготуйте матеріали
- Напишіть промову



- Проведіть кілька репетицій перед дзеркалом
- Відпрацюйте жести, міміку та інтонацію
- Паузи- для підкреслення важливої інформації



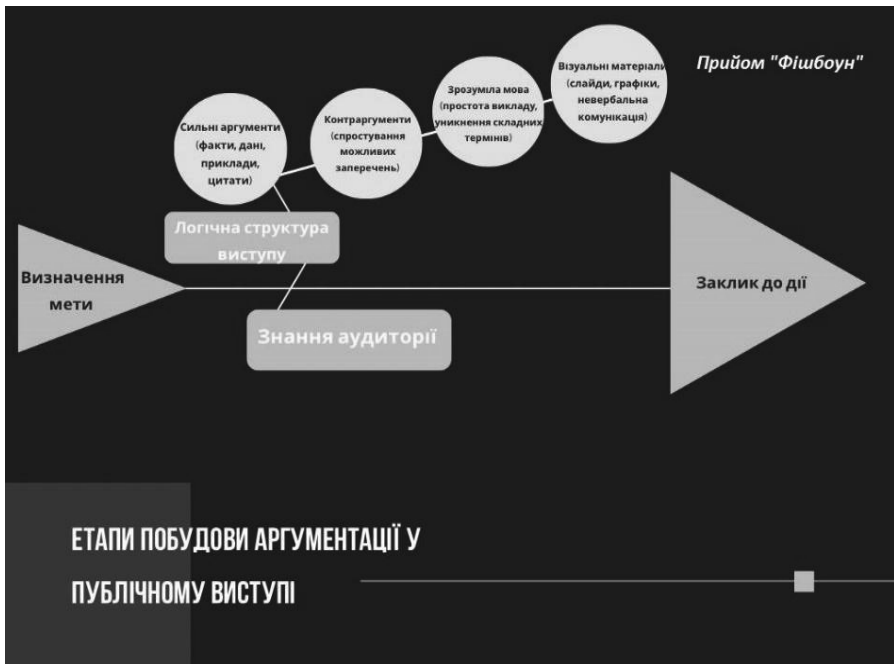
- Підтримуйте зоровий контакт з аудиторією
- Проаналізуйте свій виступ
- Зберіть відгуки від слухачів



Завдання 2. Розгляньте інфографіку «Етапи побудови аргументації у публічному виступі», створену за допомогою прийому «Фішбоун»¹⁷. Відскануйте готовий шаблон за Qr-кодом, зробіть інфографіку «Публічний виступ як різновид усного спілкування».

¹⁶ Чекліст створено за допомогою вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

¹⁷ Фішбоун (діаграма «риб'ячої кістки» (англ. Fishbone Diagram) – один із найефективніших прийомів, який можна використовувати тоді, коли необхідно встановити причинно-наслідкові зв'язки, здійснити обґрунтований вибір, розвинути навички роботи з інформацією, навчити вирішувати проблеми тощо. Діаграма фішбоун має також назву «Діаграма Ішікави». Більше про це тут: <https://teach-hub.com/pryjom-fishboun-yak-efektyvno-vykorystaty/>



Завдання 3. Напишіть мотиваційну промову на 10 речень як зробив А. Лінкольн у Геттисберзі. Проте врахуйте, що всі структурні вимоги промови мають бути враховані. Перегляньте відео й більше дізнайтеся про промову А. Лінкольна через Qr-код (нижче). Ваша промова може бути на одну з таких тем: «Лідерство та робота в команді – запорука успіху юриста» або «Я –юрист/юристка й дуже цим пишаюся».



Завдання 4. Підготуйте промову – звернення за такими темами: 1. Суд присяжних в Україні: за і проти. 2. Смертна кара: засіб боротьби зі злочинністю чи вбивство. 3. Як підняти престиж працівників Національної поліції в очах громадськості. 4. Що не забороняє закон, те забороняє зробити сором (Сенека). 5. Свобода – це можливість робити те, що дозволено правом.

Під час побудови промови, врахуйте такі вимоги:

1. Загальний тон промови:

Тривалість: 3-5 хвилин (оптимальний час для утримання уваги аудиторії).

Структура: чіткий поділ на вступ, основну частину та висновок.

Мета: мотиваційна, інформаційна або заклик до дії.

2. Вступ:

Привітання: чемне й енергійне звернення до аудиторії.

Актуальність теми: коротко поясніть, чому ваша промова важлива.

Захоплення уваги: використовуйте цікаву цитату, риторичне запитання чи статистику.

3. Основна частина:

Логіка та структура: викладайте думки послідовно, кожен аргумент має бути підкріплено прикладами.

Доказовість: використовуйте факти, статистику, цитати чи особистий досвід.

Емоційний компонент: додайте особисті історії чи приклади для створення довіри.

Адаптація: враховуйте рівень знань і інтересів аудиторії, щоб бути зрозумілим.

4. Висновок:

Підсумок: повторіть основну думку чи висновок вашої промови.

Заклик до дії: зверніться до слухачів зі чітким посилом.

Подяка: завершіть промову словами вдячності.

5. Вербальні та невербальні аспекти:

Голос: чіткість, гучність і правильні інтонації.

Темп мовлення: уникайте поспіху, говоріть зрозуміло.

Поза та жести: відкриті рухи руками, рівна постава, впевнені рухи.

Контакт із аудиторією: підтримуйте зоровий контакт із слухачами.

6. Заборонені прийоми: Використання складної термінології без пояснень, занадто довгі чи перевантажені інформацією речення, вживання авторитарного тону, порушення логіки промови.

7. Оцінка промови (критерії для аналізу):

Змістовність: чи була ідея чітко донесена?

Структурованість: чи мала промова логічний розвиток?

Емоційність: чи вдалося створити зв'язок із аудиторією?

Мовленнєва техніка: чи були відсутні мовленнєві помилки?

Невербальні засоби: чи були доречними жести, міміка чи голос?

Завдання 5. Напишіть промову у форматі виступу TED¹⁸. Для студентів-юристів можуть бути актуальними такі теми для промов у стилі TED: 1. Чому кожен юрист повинен бути голосом справедливості? 2. Штучний інтелект у юриспруденції: заміна чи помічник? 3. Кіберзлочини та право: виклики цифрової епохи. 4. Мистецтво переконання: як слова змінюють рішення суду. 5. Глобальні кризи та їх вплив на право: нові виклики для юристів. 6. Етичні дилеми в адвокатській діяльності: як знайти баланс? 7. Шлях до успішної кар'єри в юриспруденції: навички, які потрібні сьогодні. 8. Право майбутнього: блокчейн, смарт-контракти та нова ера законів. 9. Віртуальна реальність у судових процесах: утопія чи нова реальність? 10. Ефект першого враження у судовій залі: як переконати суддю? 11. Мистецтво знаходити компроміс: навичка, що рятує кар'єру. 12. Як зберегти емоційне здоров'я у стресовій юридичній професії? 13. Як античні філософи вплинули на сучасне право? 14. Чому право – це дзеркало культури суспільства? 15. Як зробити правосуддя доступним для всіх?

Основна архітектоніка промови у форматі виступу TED:

18 TED відома своїми лекціями (TED Talks), що разом формують наше майбутнє. Зазвичай у формі коротких бесід (приблизно 18 хвилин, адже саме цей час аудиторія зберігає увагу, не втрачаючи інтересу до доповіді). Більше про це можна прочитати тут: <https://www.ted.com/talks>

1. Вступ: почати з компліменту виступам інших спікерів, підкреслити головні тези, пов'язані з вашою презентацією.

2. Теза: перейти від презентацій інших спікерів до своєї тези. Ідентифікувати проблему, на яку, на ваш погляд, недостатньо зважають, запропонувати інший погляд на ситуацію. Чітко й коротко сформулювати тезу одним реченням.

3. Розповісти цікаву історію на підтримку тези: надати аргументи за допомогою однієї чи кількох коротких кумедних історій, які аудиторія може приміряти на себе.

4. Пояснити, чому складається така ситуація: якщо можна, то зробити це за допомогою власного досвіду.

5. Пояснити, якими серйозними стануть у майбутньому проблеми, про які ви говорите: навести кілька прикладів, як проблеми, про які ви говорите, зростатимуть, якщо на них не зважати.

6. Перейти до рішення: дати базовані на наукових даних інсайти, що пропонують альтернативну точку зору щодо розв'язання цієї проблеми.

7. Розповісти історію для натхнення на завершення: знайти історію про людину, яка постраждала внаслідок цієї проблеми. Пояснити, як ваше рішення допомогло цій людині впоратися з проблемою. Наголосити, якого неймовірного успіху змогла досягти людина внаслідок того, що скористалася вашим рішенням. Пов'язати історію цієї людини з темами інших виступів.

Завдання 6. Вправа «Мітинг у стилі TED». Організуйте міні-TED-конференцію, де кожен студент презентує мітингову чи агітаційну промову.

Завдання 7. Вправа «Ораторська дуель». Завдання спрямовано на розвиток вміння переконувати, аналізувати аргументи опонента та працювати з аудиторією. Студенти готують політичну чи мітингову

промову, в якій відстоюють протилежні точки зору на актуальну юридичну тему (наприклад, «за» і «проти судової реформи»).

Завдання 8. Вправа «Підготовка «антипромови»». Складіть текст мітингової промови, у якій наявні риторичні помилки чи маніпуляції. Інша група студентів має проаналізувати промову, виправити помилки й представити її у коректному вигляді.

Завдання 9. Вправа «Реконструкція історичного виступу». Перепишіть текст відомої промови історичного діяча (наприклад, Вінстона Черчилля чи Джона Кеннеді) у контексті сучасної юридичної тематики. Після цього представте її в ролі вигаданого юриста.

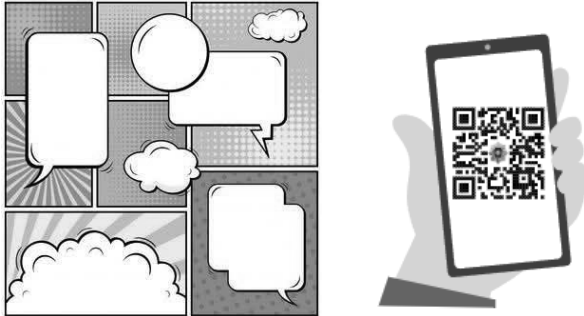
Завдання 10. Перегляньте промову Стіва Джобса перед випускниками Стенфордського університету за Qr-кодом нижче. Проаналізуйте промову за поданою схемою:

1. Загальна характеристика промови: проаналізуйте жанр промови, аудиторії, мету промови, контекст.
2. Структура промови: опишіть вступ, основну частину, висновок.
3. Проаналізуйте граматичні, стилістичні й емоційні пласти промови.
4. опишіть невербальні засоби комунікації (інтонація, жести, як реалізовано візуальний контакт із аудиторією).
5. Підсумуйте, чи була промова ефективною (опишіть сильні сторони, вплив на аудиторію, її актуальність).



Тема 6. Культура полемічного мовлення.

Завдання 1. Створіть серію інфографічних матеріалів, що репрезентують види суперечок. Радимо послуговатися шаблоном, створеним за допомогою онлайн-платформи «Freerik»¹⁹.



Завдання 2. Об'єднайте студентів у групи по 3 особи, запропонуйте їм скласти, чекліст «золотих правил» конструктивної суперечки. Запропонуйте їм обрати універсальні, найдоцільніші поради для фахового спілкування.

Завдання 3. Напишіть діалог між двома вигаданими персонажами (юристами, судьями, свідками тощо), які обговорюють важливу тему, використовуючи різні види суперечок. Радимо використати шаблон, створений за допомогою онлайн-платформи «Freerik»²⁰.

¹⁹ Шаблон мальовпису створено за допомогою інструментів онлайн-платформи «Freerik». Який є банком для зберігання зображень, ілюстрацій, звукозаписів, відеороликів та інших файлів.

²⁰ Шаблон мальовпису створено за допомогою інструментів онлайн-платформи «Freerik». Який є банком для зберігання зображень, ілюстрацій, звукозаписів, відеороликів та інших файлів.



Завдання 4. Розробіть гайд (коротку інструкцію) для учасників суперечки, у якій буде окреслено правила конструктивного спілкування (поважати думки, надавати докази тощо).

Завдання 5. Перегляньте відео О. Красницької «Теза – Аргумент. Як правильно побудувати лінію аргументації в публічному виступі?». Надайте письмову відповідь, як правильно побудувати лінію аргументації в публічному виступі?



Завдання 6. Розподіліть на групи здобувачів вищої освіти (це можна довірити студентам особисто). Вони обиратимуть ситуацію, продумають сценарій і проведуть дебати відповідно до своїх ролей.

Кримінальна справа: обвинувачення у вбивстві

Факти справи: підсудного обвинувачують у вбивстві за обтяжуючих обставин. Він заперечує свою причетність, стверджуючи, що не перебував на місці злочину. Основним доказом є свідчення очевидця, а також відеозапис з камер спостереження.

Ролі:

Прокурор: спробуйте довести, що підсудний дійсно винен, використовуючи докази, зокрема свідчення очевидців і записи камер.

Захисник: захистить клієнта, демонструючи, що свідки можуть помилятися, а відео не є надійним доказом.

Суддя: залишайтеся нейтральним і оцінюйте аргументи з обох сторін.

Свідки: виступіть на підтримку обвинувачення або захисту, відповідно до вашої ролі.

Цивільна справа: спір через спадок

Факти справи: після смерті багатого підприємця, двоє його дітей сперечаються за спадок. Один із них стверджує, що заповіт підроблено, інший – що він правомірний.

Ролі:

Позивач (той, хто оскаржує заповіт): представте докази фальсифікації заповіту, спираючись на експертизи почерку або свідчення, що вказують на несправедливість.

Відповідач (той, хто захищає заповіт): спробуйте довести, що заповіт є дійсним і відповідає волі померлого.

Суддя: оцініть докази й ухваліть рішення на підставі закону.

Експерти: надайте спеціальні знання для оцінки доказів (наприклад, експертиза почерку або психіатрична експертиза).

Адміністративний спір: позов проти держави

Факти справи: громадянин подає позов проти державного органу за незаконне рішення, яке призвело до шкоди його бізнесу. Громадянин стверджує, що його права були порушені через незаконне вилучення землі.

Ролі:

Позивач: доведіть, що дії державного органу були незаконними, вказуючи на порушення прав власності та належного управління.

Представник державного органу: захищайте свою позицію, стверджуючи, що дії були законними й вжитими відповідно до чинного законодавства.

Суддя: слухайте обидві сторони та вирішуйте, чи були порушені права позивача.

Трудовий спір: незаконне звільнення

Факти справи: працівник подає до суду на свого роботодавця за незаконне звільнення. Він стверджує, що був звільнений без важкої причини та без виплати компенсацій. Роботодавець каже, що працівник порушив трудову дисципліну.

Ролі:

Позивач (звільнений працівник): Спробуйте довести, що звільнення було незаконним і вам мають виплатити компенсацію.

Відповідач (роботодавець): Захищайтеся, вказуючи на порушення дисципліни працівником або на інші причини звільнення.

Суддя: Ухваліть рішення на підставі аргументів сторін і відповідно до Трудового кодексу.

Міжнародний спір: порушення екологічних стандартів

Факти справи: Міжнародна корпорація звинувачується в тому, що порушила екологічні стандарти, завдавши шкоди навколишньому середовищу в одній із країн. Компанія заперечує, стверджуючи, що вона діяла в межах законодавства.

Ролі:

Позивач (уряд або представники місцевої громади): доведіть, що компанія порушила міжнародні екологічні норми та завдала шкоди навколишньому середовищу.

Відповідач (міжнародна корпорація): захищайте свою позицію, стверджуючи, що ви дотримувалися всіх необхідних стандартів.

Екологічні експерти: надайте технічні деталі, які допоможуть вирішити, чи була завдана екологічна шкода.

Завдання 7. Створіть наочну інфографіку з описом найпоширеніших софістичних прийомів (вивертів) і способами їх розпізнавання. Для виконання цього завдання радимо використовувати програму «Microsoft Designer» за цим Qr-кодом.²¹



Завдання 8. У групах складіть довідник із софістичних прийомів (вивертів). Для кожного прийому вкажіть його назву, опис, приклад із Вашої професії та рекомендацію, як йому протидіяти.

Завдання 9. Створіть стрічку часу на тему «Софістичні виверти». Роботу можна організувати за таким алгоритмом:

1. Розділіть тему на ключові періоди чи аспекти: Стародавня Греція, Рим, Середньовіччя, Реформація, епоха Відродження, XIX-XX століття, сучасні часи. Знайдіть приклади для реалізації застосування софістичних вивертів. Заповніть стрічку часу ключовими подіями, прикладами та авторами.

2. Побудуйте стрічку часу: укажіть дати, події та їхній зв'язок із використанням софістичних прийомів. Використовуйте графічні елементи (символи, кольори) для кращого сприйняття.

3. Учасники висловлюють припущення: як софістичні виверти можуть змінитися в майбутньому, ураховуючи розвиток технологій (наприклад, штучний інтелект у дебатах).

²¹ Microsoft Designer – це програма для графічного дизайну й редагування зображень на платформі штучного інтелекту: Copilot, Bing, Edge тощо.

Для цього завдання радимо використовувати шаблон²² «Canva», який допоможе побудувати стрічку часу за QR-кодом.



Завдання 10. Оцініть навички полеміста. Складіть таблицю з трьома колонками: ваші сильні сторони; навички, які потребують покращення, шляхи розвитку цих навичок. Зверніть, увагу на зображення, створене за допомогою штучного інтелекту, програмного застосунку DALL·E, що символізує актуальний портрет сучасного полеміста.



²² Вебплатформа графічного дизайну «Canva» дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

Тема 7. Актуальні питання юридичного красномовства.

Завдання 1. Розгляньте мальопис²³, опишіть ситуації, які на них проілюстровані.



Завдання 2. Вправа «Успішний медіатор». Створіть приклад судового діалогу між адвокатом і прокурором, де використовуються різні типи комунікативних дій. Змодельуйте діалог між адвокатом і свідком на основі вигаданої справи.

Завдання 3. Вправа «Комунікативний кодекс юриста». Студенти об'єднані в групи (2-3 особи) і розробляють «комунікативний кодекс» для юриста, урахуваючи основні принципи (наприклад, прозорість, відповідальність, нейтральність і етичність тощо). Кодекс має містити правила та рекомендації, які потрібно враховувати під час спілкування з клієнтами, колегами й судом. Кожна група представляє свій кодекс, пояснюючи, чому обрали саме ці принципи. Інші студенти можуть додавати коментарі чи пропонувати альтернативні правила, створюючи дискусію.

Завдання 4. Вправа «Юридичний комунікатор». Запишіть коротке відеозвернення з дисципліни «Культура професійного мовлення», де презентуєте найважливіші комунікативні навички, які має опанувати юрист.

²³ Мальопис створено за допомогою інтерфейсу вебплатформи графічного дизайну «Canva», яка дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

Завдання 5. Розгляньте діалоги²⁴ учасників судового процесу, за потреби відкорегуйте, доповніть за змістом.

СВІДОК - КАСИР МАГАЗИНУ, ДЕ СТАЛАСЯ КРАДІЖКА

Адвокат
Пані Свідок, ви працювали на касі під час інциденту?

Свідок
Так, я була на зміні того дня.

Адвокат
Ви бачили, як підсудний залишав магазин із товаром, не оплативши його?

Свідок
Ні, я цього не бачила, я була зайнята обслуговуванням іншого покупця.

Адвокат
Чи можете ви підтвердити, що підсудний саме той, хто перебував у магазині в момент крадіжки?

Свідок
Камери спостереження показали чоловіка в темному одязі. Це може бути він, але я не впевнена.

Адвокат
Чи всі камери працювали без перебоїв того дня?

Свідок
Здається, одна з камер була несправною.

Адвокат
Дякую за вашу чесність. Отже, ви особисто не можете точно вказати на мого клієнта як на винуватця?

Свідок
Ні, не можу.

Адвокат
Дякую, у мене більше немає запитань.

СПРАВУ РОЗГЛЯДАЮТЬ ЩОДО ОБВИНУВАЧЕННЯ У КРАДІЖЦІ З МАГАЗИНУ.

Прокурор
Шановний суд, підсудний був зафіксований на відео з камери спостереження, коли покидав магазин із неоплаченим товаром. Як ви це поясните?

Адвокат
Ваша честь, дозвольте нагадати, що якість відео з камер спостереження є низькою, а особа на записі не може бути однозначно ідентифікована як мій клієнт. Це припущення, а не доказ.

Прокурор
Тоді як ви поясните той факт, що саме ваш клієнт був затриманий одразу після цього випадку за кілька метрів від магазину?

Адвокат
Це пояснюється тим, що він був неподалік магазину, але жодного товару у нього не знайдено, і це підтверджено поліцейським протоколом. Пане прокуроре, вам доведеться надати більше доказів, аніж припущення.

Прокурор
Але підсудний неодноразово порушував закон у минулому. Хіба це не показує його схильність до таких дій?

Адвокат
Заперечую! Минулі дії клієнта не є доказом його вини у цій справі. Ми обговорюємо конкретний випадок, а не загальну репутацію.

Завдання 6. Вправа «Уважний коректор». Розгляньте інфографіку²⁵ «Етапи підготовки виступу в суді». За потреби відкорегуйте, доповніть за змістом і структурою.

24 Діалоги створено за допомоги вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати інфографіку й інший візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

25 Інфографіку створено за допомоги вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.



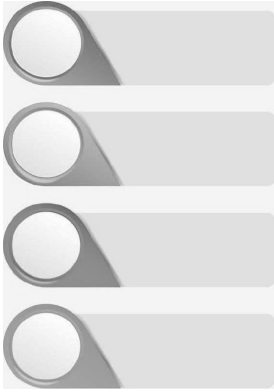
Завдання 7. Перегляньте відомі вислови про комунікацію юристів:

1. «Мистецтво комунікації полягає у підході юриста до аудиторії» (А. Лінкольн).
2. «Ніколи не сумнівайтеся у своїх судженнях. Навіть, якщо ваш клієнт може помилятися щодо правильної стратегії справи, ухвалюючи рішення, ви повинні довіряти власному розуму» (Д. Джемейл).
3. «Використовуйте витончену мову. Якщо присяжні зіткнуться з доречними формулюваннями, що стосуються справи, під час їхнього обговорення, включіть ці формулювання у свої висловлювання та запитання» (Д. Джемейл).

Поміркуйте про власні комунікативні особливості під час майбутніх судових процесів.

Завдання 8. Вправа «Мапа пресупозицій». Складіть мапу пресупозицій. Побудуйте схему, яка відображає основні види пресупозицій (лінгвістичні, правові, соціальні) та їхній вплив на судовий процес. Радимо використати шаблон, створений за допомогою онлайн-платформи «Freepik»²⁶.

²⁶ Шаблон до вправи створено за допомогою інструментів онлайн-платформи «Freepik». Який є банком для зберігання зображень, ілюстрацій, звукозаписів, відеороликів та інших файлів.



Завдання 9. Напишіть діалог між адвокатом і свідком, де використані запитання різних типів: відкриті, закриті, коректні, некоректні. Радимо використати шаблон, створений за допомогою онлайн-платформи «Freepik»²⁷.

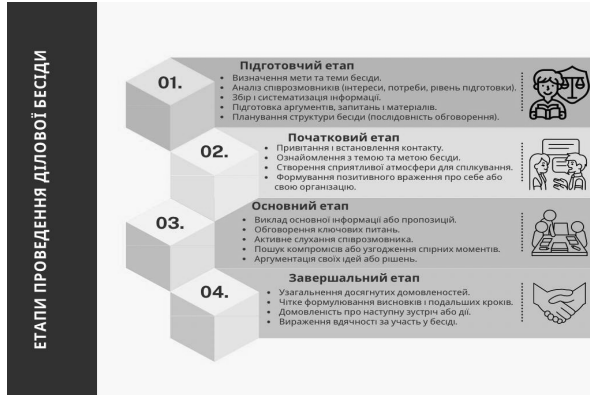


Завдання 10. Вправа «Імпровізація у суді». Один учасник постає у ролі свідка, інший – у ролі адвоката, а третій – прокурора. Учасники імпровізують діалог на основі запропонованої справи, намагаючись досягти своїх цілей. Після завершення обговоріть, як покращити комунікацію.

²⁷ Шаблон діалогу створено за допомогою інструментів онлайн-платформи «Freepik». Який є банком для зберігання зображень, ілюстрацій, звукозаписів, відеороликів та інших файлів.

Тема 8. Ділова риторика. Види ділового спілкування.

Завдання 1. Прогляньте інфографіку «Етапи проведення ділової бесіди». Створіть чекліст «10 правил ділового спілкування», який можна використовувати на робочому місці.

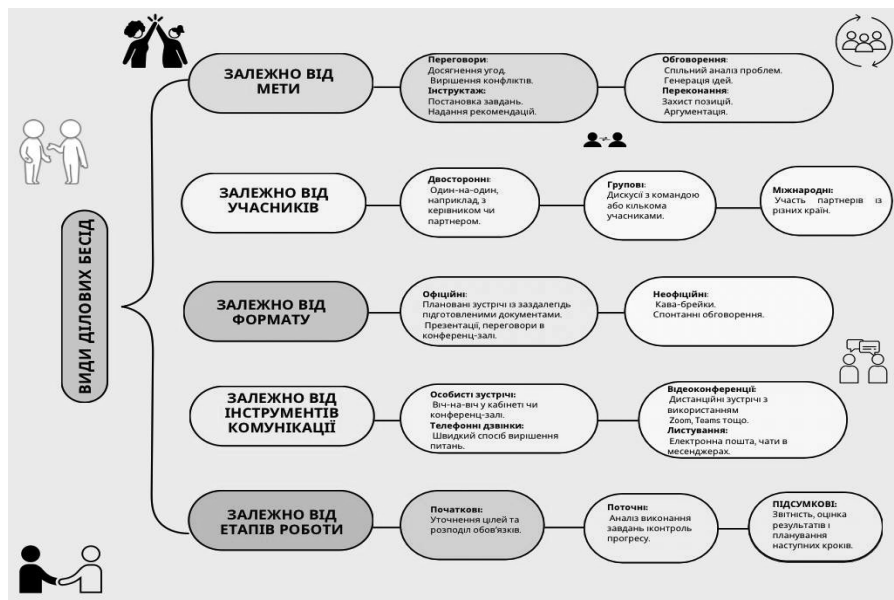


Завдання 2. Напишіть діалог між керівником і співробітником, де керівник дає завдання. Покажіть приклад ефективного та неефективного спілкування. Радимо використати шаблон, створений за допомогою онлайн-платформи «Freerik»²⁸.



²⁸ Шаблон діалогу створено за допомогою інструментів онлайн-платформи «Freerik». Який є банком для зберігання зображень, ілюстрацій, звукозаписів, відеороликів та інших файлів.

Завдання 3. Розгляньте інфографіку²⁹ «Види ділових бесід». Розробіть інструктивний лист на тему «Ділова комунікація в конфліктній ситуації».



Завдання 4. Вправа «Критика етикету». Обговоріть у групі, чи завжди варто дотримуватися формальності в діловому спілкуванні? Сформулюйте аргументи «за» і «проти».

Завдання 5. Розгляньте інфографіку³⁰ «Функції ділової». Складіть план удосконалення власних навичок ділового спілкування, які аспекти потрібно покращити, і як ви це зробите?

29 Інфографіку створено за допомоги вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.

30 Інфографіку створено за допомоги вебплатформи графічного дизайну «Canva», що дозволяє створювати візуальний контент із урахуванням великого банку зображень, шрифтів, шаблонів та ілюстрацій.



Завдання 6. Розробіть колаж на тему «10 правил найефективнішого ділового спілкування для сучасного юриста/юристки». Радимо використати шаблон, створений за допомогою онлайн-платформи «PicsArt»³¹.



Завдання 7. Підготуйте промову на тему: «Ділове спілкування: формальний стиль vs неформальний стиль». Після її виголошення проаналізуйте зміст за такими вимогами:

1. Загальні вимоги:

Тривалість: 3-5 хвилин (оптимальний час для утримання уваги аудиторії).

³¹ Шаблон створено за допомогою онлайн-платформи PicsArt, яка містить потужний банк інфоелементів, а сучасний інтерфейс дозволяє створювати графічні колажі на високому рівні.

Структура: чіткий поділ на вступ, основну частину та висновок.

Мета: мотиваційна, інформаційна або заклик до дії.

2. Вступ:

Привітання: чемне й енергійне звернення до аудиторії.

Актуальність теми: коротко поясніть, чому ваша промова важлива.

Захоплення уваги: використовуйте цікаву цитату, риторичне запитання або статистику.

3. Основна частина:

Логіка та структура: викладайте думки послідовно, кожен аргумент має підкріплюватися прикладами.

Доказовість: використовуйте факти, статистику, цитати чи особистий досвід.

Емоційний компонент: додайте особисті історії чи приклади для створення довіри.

Адаптація: урахуйте рівень знань і інтересів аудиторії, щоб бути зрозумілим.

4. Висновок:

Підсумок: повторіть основну думку або висновок вашої промови.

Заклик до дії: зверніться до слухачів із чітким посилом.

Подяка: завершіть промову словами вдячності.

5. Вербальні та невербальні аспекти:

Голос: чіткість, гучність і правильні інтонації.

Темп мовлення: уникайте поспіху, говоріть зрозуміло.

Поза та жести: відкриті рухи руками, рівна постава.

Контакт із аудиторією: підтримуйте зоровий контакт із слухачами.

6. Заборонені прийоми: Використання складної термінології без пояснень. Занадто довгі або перевантажені інформацією речення. Агресивний чи зневажливий тон. Відсутність логічного зв'язку між частинами промови.

7. Оцінка промови (критерії для аналізу):

Змістовність: чи була ідея чітко донесена?

Структурованість: чи мала промова логічний розвиток?

Емоційність: чи вдалося створити зв'язок із аудиторією?

Мовленнєва техніка: чи не було мовленнєвих помилок?

Невербальні засоби: наскільки оратор використовував жести, міміку та голос?

Завдання 8. Вправа «Етична дилема». Розгляньте приклад етичної дилеми в діловому спілкуванні. Як діяти у подібних ситуаціях? Власні міркування занотуйте та обговоріть у групах.

Завдання 9. Створіть асоціативне гроно «Риси гарного співрозмовника». Поясніть, чому саме ці риси для Вас є визначними.

Завдання 10. Ділова гра «Співбесіда». Підготуйте (5-7 хв), а потім розіграйте інтерв'ю між рекрутером і потенційним працівником (під час розігрування група – експертів, мають відзначити сильні та слабкі сторони кожного учасника.

Тема 9. Презентація. Види презентацій в професійній діяльності юриста.

Завдання 1. Підготуйте самопрезентацію за таким планом:

План самопрезентації:

1. Вступ (інформація про себе, мета презентації).
2. Освіта та академічні, соціальні досягнення, громадська робота, хобі.
3. Досвід і практичні навички.
4. Особисті риси, сфера наукових захоплень.
5. Власні цілі та плани на майбутнє.
6. Заключна частина.

Завдання 2. Підготуйте проєкт «Судові промови» у студентських групах.

Мета: дослідити особливості судової промови; етапи підготовки до неї; мистецтво виголошення промов.

Алгоритм роботи над проєктом:

- визначення проблеми, теми, мети;
- формулювання завдань;
- формування груп;
- розподіл обов'язків;
- узагальнення результатів дослідження;
- підготовка презентації;
- оприлюднення результатів;
- оцінювання, взаємооцінювання, самооцінювання;
- рефлексія.

Проєкт «Судові промови» спрямований на розвиток ораторських, аналітичних і дослідницьких навичок студентів-юристів за допомогою вивчення й аналізу відомих судових промов, а також відпрацювання майстерності публічного виступу у судовій риторичі. Студентів варто розподілити на три групи, кожна з яких матиме унікальні завдання та ролі:

1. Група істориків

Завдання: вивчити історичний контекст відомих судових промов та роль, яку ці промови зіграли у правовій історії. Вони досліджуватимуть відомі судові справи з різних епох і країн, аналізуючи не тільки зміст промов, але й їхній вплив на суспільство та правову систему.

Що роблять: опрацьовують історичні джерела; аналізує та систематизує інформацію з питання дослідження; підбиває підводять підсумки, формулюють висновки, готують слайди.

Результат роботи: підготувати презентацію про найвидатніші історичні судові промови, відзначивши історичні умови, специфіку мовлення, культурні аспекти та ключові тези.

2. Група дослідників

Завдання: провести глибокий аналіз тексту обраних судових промов з юридичного погляду. Вони мають розібрати структуру промов, стилістику, використані аргументи та юридичну обґрунтованість кожного виступу.

Що роблять: збирають інформацію з наукових, навчальних, фахових джерел, інтернет-ресурсів, засобів масової інформації щодо лінгвістичних особливостей судової промови, етапів її підготовки, ролі позамовних засобів у виголошенні промови.

Результат роботи: скласти аналітичний звіт у форматі презентації, що описує сильні та слабкі сторони кожної промови, їхню відповідність правовим нормам і етичним принципам. Також вони мають розробити рекомендації щодо того, як ці промови можуть бути прикладом для майбутніх юристів.

3. Група ораторів

Завдання: працювати над удосконаленням власних ораторських навичок, засвоюючи техніки, які роблять судові промови переконливими й емоційно впливовими. Вони будуть відтворювати обрані історичні промови чи створювати власні, моделюючи судовий процес.

Що роблять: добирають найкращі зразки судових промов, демонструють мистецтво їх виголошення.

Результат роботи: провести виступ перед аудиторією, представити «судову промову» у формі презентації, демонструючи структуру, вашої промови. Їхня промова має відображати всі ключові риторичні прийоми та структуру, що робить її чіткою, обґрунтованою та переконливою. Прийоми та структуру варто подати у вигляді презентації.

Радимо такий проєкт провести в Breakout Rooms (сесійні відеозали Zoom).

Завдання 3. Підготуйте презентацію на тему: «Комунікативні особливості судових промов в Україні та світі». Кожен студент обирає одну країну, досвід якої бажає продемонструвати. Доповідь має бути про комунікативні особливості учасника/учасників судового процесу. Виступ має тривати до 7 хвилин.

Завдання 4. Підготуйте публічний виступ у формі презентації за такими моделями:

Модель 1. Розповідь про себе

- ваше ім'я, прізвище
- місце народження, проживання, навчання
- характер у мене...
- я люблю...
- найбільше не люблю...
- моїми перевагами є...
- моє вразливе місце...
- мої друзі кажуть, що я...
- нерідко зі мною трапляються смішні історії...
- мені подобається...
- у майбутньому я б хотіла (в)...

Модель 2. Розповідь про подію

- розповісти, де, коли, з ким трапилася подія;
- розповісти про загальні обставини, за яких відбулися події;
- послідовно переповісти події;
- розповісти про настрій учасників подій, його зміну;

-
- описати, чим завершилися події;
 - висновок.

Завдання 5. Підготуйте самопрезентацію на тему: «Я – студент XXI століття».

Поміркуйте! Як Ви вважаєте?

- Навіщо потрібна самопрезентація вам?
- Чи потрібні мені навички самопрезентації під час навчання?
- Чи будуть потрібні мені навички самопрезентації у моїй професії і коли?

Завдання 6. Вправа «Впізнай помилку». Студент демонструє слайди чи текст презентації із навмисними помилками (зайва інформація, відсутність структури тощо). Завдання учасників – знайти та виправити ці недоліки. Складіть план удосконалення своїх навичок у створенні презентацій, які ресурси, тренінги чи вправи допоможуть вам стати кращим спікером?

Завдання 7. Вправа «Ефективний спікер». Поділіть студентів на групи, кожна з яких має підготувати презентацію для різної аудиторії: клієнта, суду, юридичної конференції тощо. Після презентації групи оцінюють одна одну за критеріями: логіка, ясність, оформлення. Радимо такий проєкт провести в Breakout Rooms (сесійні відеозали Zoom).

Завдання 8. Вправа «Сучасний аналітик». Проаналізуйте, як технології (наприклад, штучний інтелект або мультимедійні засоби) впливають на підготовку та проведення презентацій у юридичній сфері. Радимо вивчити корисні матеріали з цієї теми за QR-кодом нижче.



Завдання 9. У групах до 5-ти осіб розробіть «Чекліст для юриста: як використовувати штучний інтелект для створення презентацій доброчесно». Кожна група має представити свій чекліст.

Завдання 10. У групах підготуйте дві презентації на тему: одну без використання інструментів штучного інтелекту, іншу – за допомогою інструментів штучного інтелекту. Обговоріть, яка з них є ефективнішою та чому. Радимо вивчити корисні матеріали з цієї теми за Qr-кодом нижче.



ІНДИВІДУАЛЬНІ 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 тощо.
2. Жанр і наочне втілення: лист, лекція, напис на стіні, промова на мітингу, телеграма, спектакль, монолог у спектаклі тощо.
3. Характеристика змісту: життєпис, текст закону, розмова друзів, розповідь про події, картина ландшафту (опис) тощо.
4. Що відомо про автора, рівень його інтелекту, духовного складу?
5. Обґрунтуйте тему та мету тексту.
6. Хто передбачуваний адресат, на який рівень сприйняття та розуміння орієнтований вислів?
7. Тему оцініть із позиції актуальності та повноти висвітлення.
8. Зробити висновок про мету висловлювання та ступінь її реалізації, з'ясуйте, 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 текст); точність (використання слів відповідно до їх значення); 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, зазначте, які саме безпосередні та опосередковані джерела використані. Оцініть їх доречність.
14. Проаналізуйте власні відчуття, переживання, роздуми:
 - а) запишіть свої відчуття, переживання та роздуми під час читання тексту.
 - б) зафіксуйте свої відчуття, переживання та роздуми після ознайомлення з текстом.
 - в) опишіть, що змінилося у Ваших відчуттях, переживаннях і роздумах під час читання та після ознайомлення з текстом.
 - г) відповідь на три запитання: що хотів сказати автор? Що сказав? Що сказав ненавмисно?
 - г) якщо можливо – опишіть, як Ви сприйняли 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 роздрукований тексту публічного висловлювання, риторичний аналіз якого Ви здійснювали.

Оцінку знижують:

- за невчасне виконання.
- за недостатнє розкриття пунктів плану.
- за відсутність будь-якого пункту плану.

Науково-біографічний нарис «Український оратор»

Завдання потрібно чітко виконувати за пунктами орієнтовного плану, з покликанням на праці, з яких отримано інформацію. Цей вид наукової роботи допомагає студентам опанувати навички наукової інтерпретації фактів, їхньому аналітичному аналізу, узагальненню отриманої інформації. Студенти самостійно поставть, яку будуть описувати у нарисі.

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).

Створення наукового подкасту «Слово і закон»

Суть завдання: студенти записують серію подкастів, де обговорюють основні теми з окресленої дисципліни.

Алгоритм дій: підготувати сценарій для подкасту, погодити його з викладачем. Після чого можна здійснювати запис матеріалу.

Результат: готові аудіоматеріали, які можна поширювати серед студентів та молодих юристів, щоб покращувати їхні навички фахового спілкування.

Орієнтовні теми для наукового подкасту:

1. Основи професійного мовлення для юриста.
2. Юридична термінологія: правильне використання та типові помилки.
3. Риторика в судовій практиці.
4. Етика мовлення юриста.

-
5. Мистецтво ділового листування.
 6. Мовленнєві стратегії у вирішенні конфліктів.
 7. Особливості перекладу юридичних текстів.
 8. Ділові переговори: мовленнєва майстерність юриста.
 9. Публічні виступи юристів: як здобути довіру аудиторії.
 10. Типові мовленнєві помилки в юридичній практиці.
 11. Мовна культура юриста в багатонаціональному середовищі.
 12. Аргументація в юридичних дебатах.
 13. Вплив невербальної комунікації на культуру мовлення юриста.
 14. Особливості усного та писемного мовлення юриста.
 15. Мовленнєва підготовка до імітацій судового процесу.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ЗМІСТУ, ОФОРМЛЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ МУЛЬТИМЕДІЙНИХ ПРЕЗЕНТАЦІЙ

1. *Презентація* (від англ. presentation – представлення, показ) – це набір картинок-слайдів на певну тему, який зберігається у файлі спеціального формату. Кожен слайд містить довільну текстову, графічну, відеоінформацію, анімацію, звук, діаграми та графіки, табличні й інші матеріали.

Однією з найпоширеніших помилок під час створення презентацій є бажання вмістити в презентацію велику кількість відомостей, графічних зображень та анімаційних ефектів, які лише відвертають увагу слухачів від змісту матеріалу.

Шановні студенти, звертаємо Вашу увагу, що людина може одночасно запам'ятовувати не більше трьох фактів, висновків, визначень. Тому, будь ласка, урахуйте цей факт під час створення презентаційної роботи.

2. Зміст презентацій

Зверніть увагу на такі вимоги до змісту презентацій (за Дж. Льюїс):

- кожен слайд має відображати одну думку;
- текст має складатися з коротких слів та простих речень;
- рядок має містити 6 – 8 слів (бажано зменшити кількість слів);
- загальна кількість слів не повинна перевищувати 50;
- дієслова мають бути в одній часовій формі;
- заголовки мають привертати увагу аудиторії та узагальнювати основні концептуальні ідеї слайда;
- у заголовках мають бути і великі, й малі літери одночасно (а не тільки великі);
- слайди мають бути не надто яскравими – зайві прикраси лише створюють бар'єр на шляху ефективної передачі даних;
- кількість блоків статистичних даних на одному слайді має бути не більше чотирьох;

-
- підпис до ілюстрації розмішений під нею, а не над нею;
 - усі слайди презентації мають бути витримані в одному стилі.

До цих вимог додаємо такі:

- відповідність змісту презентації поставленим дидактичним цілям і завданням лекції;
- дотримання прийнятих правил орфографії, пунктуації, скорочень і правил оформлення тексту;
- відсутність фактичних помилок, достовірність представленої інформації;
- лаконічність і завершеність тексту на слайді;
- найважливіша інформація має бути розташована в центрі слайду;
- наявність не більше одного логічного наголосу: яскравість, обведення, миготіння, рух;
- інформацію варто подати привабливо, оригінально, щоб привернути увагу слухачів;
- презентація не повинна бути монотонною та громіздкою;
- повинні бути титульний, інформаційний і підсумковий слайди. Титульний слайд повинен відображати тему презентації, виконавця (прізвище, ім'я, навчальна група, факультет, інститут). На підсумковому слайді вказуєте стислий висновок роботи, а також список використаних джерел.

Варто зазначити, що Стів Джобс, наприклад, був прихильником більш мінімалістичного стилю – градієнтний фон, великі зображення, мінімум тексту й елементів. Про це детальніше можна прочитати у статті *«Будь як Стів Джобс або 8 правил ефективної презентації»*, щоб у подальшому використати для виступів на конференціях або захистах наукових робіт.

3. Дизайн слайдів презентації

Коли обираєте кольорову гаму для презентації, то радимо враховувати фізіологічні особливості людини у її сприйнятті. Так, теплі (стимулювальні) кольори сприяють збудженню й діють як подразники (у порядку спадання інтенсивності впливу: червоний, помаранчевий, жовтий); холодні (ті, що дезінтегрують) кольори заспокоюють, викликають сонливий стан (у тому самому порядку: бузковий, синій, блакитний, синьо-зелений, зелений); нейтральні кольори: світло-рожевий, жовто-зелений, коричневий. Поєднання двох кольорів – кольору тексту та кольору фону – суттєво впливає на зоровий комфорт, причому деякі пари кольорів не тільки стомлюють зір, а й можуть спричинити стрес (наприклад, зелені символи на червоному фоні).

а) **Фон** є елементом заднього (другого) плану. Він має виділяти, підкреслювати інформацію слайда, але не затуляти її.

Використання різних фонів на слайдах у межах однієї презентації не створює відчуття єдності, зв'язності, стильності інформації.

Щоб уникнути цієї помилки, складання кольорової схеми презентації має починатися з вибору двох головних функційних кольорів, які використані для фону та звичайного тексту.

Поєднання двох кольорів – кольору тексту та кольору фону – істотно впливає на глядача: деякі пари кольорів не тільки стомлюють зір, але й можуть призвести до стресу.

Традиція нашого сприйняття пов'язана з тим, що фон має бути світлим, а текст – темним. Цей контрастний образ прийшов від «книжкового» тексту. У друкованих текстах ми бачимо максимальний контраст: чорний – білий. Ми до нього звикли, око він не стомлює. Проте сприйняття тексту з екрану має дещо іншу специфіку. Зокрема, екран генерує випромінювання, і тому різкий контраст кольору та фону втомлює око. Є прийоми, за допомогою яких можна цей різкий контраст пом'якшити. Наприклад, можна обрати фон і колір в одній гамі, тобто тільки зробити фон максимально світлим, а шриффт – темним.

Необхідно запам'ятати ще одне правило вибору фону. Будь-який фоновий малюнок підвищує стомлюваність очей і знижує ефективність засвоєння презентованого матеріалу.

Використання фотографій як фону є не завжди вдалою ідеєю через труднощі з підбором шрифту. У цьому випадку треба або використовувати більш-менш однотонні, іноді ледь розмиті фотографії, або розташовувати текст не безпосередньо на фотографії, а на кольоровій підкладці. Але такий варіант оформлення фону має бути виправданим метою презентації.

Заважає сприйняттю текстової інформації й використаний у презентації фон у вигляді анімованого об'єкта.

Рекомендовано використовувати світлий фон слайдів (за кольорами: червоний – не менше 255; зелений – не менше 225; синій – не менше 225; поєднання, що рекомендується, – 230, 240, 250).

б) Принципи відбору шрифтів для презентації:

- кожен шрифт має одне змістове навантаження;
- напівжирний шрифт – назви складових змісту навчання;
- курсив – логічний наголос, зокрема для формулювання основних положень, визначень тощо;
- «прямий» звичайний – основний масив інформації;
- шрифти Verdana (за висновком учених із лабораторії ергономіки зору (США), він визнаний кращим шрифтом для читання тексту з екрану),Tahoma, Bookman спеціально розроблені для створення презентацій та використання на вебсторінках, Times New Roman легко зчитується, тому його використовують для друку тексту; Arial краще виглядає у заголовках і колонитулах;
- неможна використовувати у презентації понад трьох шрифтів на слайді;
- математичні формули подаються шрифтом, близьким до Times New Roman, всі змінні – курсивом, а решта – дужки, знаки математичних дій, усталені назви функцій (sin, cos тощо) – звичайним «прямим» шрифтом;

- розмір шрифту не повинен бути дрібним: найбільш «дрібний» для презентації – шрифт 22 пт.

Рекомендовані кольори шрифтів:

Колір	Зразок
чорний	
синій	
темно-синій	
червоний	
темно-червоний	
коричневий	
зелений	
темно-зелений	
малиновий	
бірюзовий	

4. Розташування інформації на слайді

Під час заповнення слайду інформацією радимо враховувати такі вимоги:

- не варто заповнювати один слайд занадто великим обсягом інформації: великий текст дуже важко читати та майже неможливо запам'ятати;
- ключові пункти змісту навчання відображені по одному на кожному окремому слайді;
- не треба розміщувати на слайді багато дрібного тексту;
- не розміщуйте на слайді дослівно все, що маєте намір сказати словами;
- намагайтеся максимально скоротити довжину речень, відмовитися від складних граматичних конструкцій; текст у презентації має бути простим, лаконічним, таким, що нагадує тези;
- не пишіть весь текст прописними літерами.

СЛОВО, НАПИСАНЕ ЛИШЕ ПРОПИСНИМИ ЛІТЕРАМИ, ВТРАЧАЄ ІНДИВІДУАЛЬНІСТЬ І ЗАЗНАЄ ЗЛИТТЯ З ІНШИМИ.

5. Вимоги до подання таблиць, діаграм і графіків

- не можна розбивати таблицю та розміщувати її окремі частини на різних слайдах, а якщо це необхідно – на наступному слайді обов’язково зазначені функційні й змістовні поля таблиці;
- таблична інформація вставлена в матеріали презентації як таблиця текстового процесора MS Word або табличного процесора MS Excel;
- під час розміщення таблиці як об’єкта та пропорційній зміні її розміру, реальний розмір шрифту повинен бути не менше 18 пт;
- таблиці та діаграми розміщуються на світлому чи білому фоні;
- діаграми створюються з використанням майстра діаграм табличного процесора MS Excel;
- дані й підписи діаграми не повинні бути укладені та зазначати злиття з її графічними елементами;
- необхідно виділяти найважливіші частини діаграми, графіка. Для цього використовується найконтрастніший колір або штрихування для того, щоб виділити найважливіший елемент, водночас підкреслюючи тим самим основну ідею, виражену в заголовку слайда;
- під час складання графіка необхідно зважити на те, що лінія графіка має бути жирніша, ніж вісь абсцис чи ординат, яка так само має бути жирнішою за горизонтальні та вертикальні лінії, що створюють координатну сітку.

6. Покликання на використані джерела

У передостанньому файлі необхідно подати **Перелік використаних джерел (Список використаних джерел)**. Маємо зазначити, що *покликання* – уривок, витяг з якого-небудь тексту, який цитують у викладі матеріалу, з точною назвою джерела й вказівкою на відповідну сторінку. *Бібліографічні покликання* – це сукупність бібліографічних відомостей про цитовану працю.

Під час створення презентації студенти мають оформлювати покликання на кожную цитату, наслідувану думку, приклад того чи

іншого автора, у якого їх запозичено, ті ідеї чи висновки, на підставі яких розробляють проблеми чи розв'язують завдання, поставлені у статті, монографії тощо. Це дає змогу відшукати потрібний документ і перевірити точність зазначених відомостей, з'ясувати інформацію, обставини, контекст.

Відсутність покликань – підстава говорити про плагіат, а їх наявність визначає етику роботи. Науковий етикет вимагає точно відтворювати цитований текст, бо найменше скорочення наведеного витягу може спотворити зміст, викладений автором.

Прохання врахувати ці вимоги, щоб коректно розкрити покликання на використані джерела:

а) текст цитати беруть у лапки, наводять у граматичній формі, у якій його подано у джерелі, зі збереженням особливостей авторського написання, напр.,

[1, с. 5];

б) цитування повинно бути повним, без довільного скорочення авторського тексту, без спотворення думки автора. Пропуск слів, речень, абзаців за цитування позначають трьома крапками (...) або крапками в кутових дужках <...>, якщо перед випущеним текстом або за ним стояв розділовий знак, то його опускають;

в) кожену цитату обов'язково супроводжують покликанням на джерело;

г) за непрямого цитування слід максимально точно викладати думку автора, робити відповідні покликання на джерела.

Під час оформлення списку використаних джерел радимо послуговуватися ДСТУ 4163:2020 «Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації. Вимоги до оформлення документів» від 01.07.2020 № 144.

7. Ефективне представлення презентації

Вельмишановні студенти, пам'ятайте, що окрім підготовки презентації зокрема врахування всіх загальних вимог до змісту, оформлення та застосування мультимедійних презентацій не менш

важливим є ваш виступ із цією презентацією, психологічний чинник. Саме тому пропонуємо поради Дейла Карнегі щодо підготовки презентацій.

Ефективне представлення матеріалу можна досягти виконавши чотири загальноприйняті етапи – чотирьох «П»: планування, підготовки, практики та презентації:

Планування

1. Визначте основні моменти доповіді на основі аналізу специфіки аудиторії.

2. Опишіть ставлення вашої аудиторії до цієї теми – її знання та досвідченість, потреби, бажання та цілі. Запитайте себе: «Наскільки аудиторія готова до сприйняття цієї теми?».

3. Визначте мету презентації, продумайте, як вона співвіднесена з очікуваними результатами. Ви прагнете щось донести до аудиторії, переконати її, навчити, мотивувати свою думку? Коли мета точно сформульована, її легко досягти.

4. Зміст презентації повинен залежати від цілей доповідача, інтересу та рівня знань аудиторії. Використовуйте загальні й зрозумілі слова та фрази, фокусуючи увагу на меті доповіді.

Підготовка

1. Підготуйте текст, який має супроводжувати доповідь відповідно до визначеної структури та часу, відведеного на показ презентації.

2. Визначте важливість вашого повідомлення. Запитайте себе: «Чому це повідомлення так важливе для мене?»

3. Сформууйте структуру презентації, поставивши її у центрі доповіді та виділивши ключові моменти, що орієнтовані на факти.

4. Підготуйте цікавий початок презентації. Поставте будь-яке питання, здивуйте аудиторію чи наведіть приклад факту, який здатний зацікавити аудиторію. Відкриття повинне займати від 5 до 10% презентації.

5. Визначте головні ідеї доповіді й обґрунтуйте їх за допомогою статистики, документів, наукових джерел, аналогій або

наочних прикладів. Майте на увазі, що всі основні ідеї повинні бути пов'язані з темою доповіді. Враховуючи, що слухачі пам'ятають від 4 до 6 різних позицій, ретельно відбирайте головні ідеї. Вони повинні скласти від 80 до 85% презентації.

6. Підготуйте ґрунтовне завершення презентації, що відповідає меті доповіді та запам'ятовується. Це може бути оригінальне (але не занадто) підбиття підсумків, інше формулювання теми або внесення сумнівів у деяких слухачів. Також може бути ефективним повернення до початку доповіді. Під час вибору способу завершення варто визначити, яку реакцію ви очікуєте від слухачів. Завершення повинне займати від 5 до 10% презентації.

Практика

1. Підготуйте презентацію, яка має супроводжувати Вашу доповідь.

2. Потренуйте прочитання Вашої доповіді перед невеликою аудиторією або друзями, дізнайтеся їхню думку про зміст і стиль презентації. Нижче подаємо питання, яким треба приділити особливу увагу:

- Чи добре сприймається доповідь?
- Чи спрямовані основні моменти доповіді на факти?
- Чи зрозумілі малюнки й ілюстрації, чи достатньо вони демонструють зазначену тему?
- Чи не використовуєте ви терміни та вирази, які незрозумілі аудиторії?
- Чи є завершення презентації таким, що запам'ятовується?
- Чи задоволені Ви самі своєю доповіддю?

Запишіть репетицію свого виступу на відео та уважно перегляньте її, відзначаючи всі відхилення від теми й інші прояви негараздів. Пам'ятайте, що кращий спосіб боротьби зі стресом, хвилюваннями – це упевненість у собі, що зростає з кожним новим виступом.

Якщо це можливо, проведіть декілька репетицій, використовуючи нові ідеї та способи подання матеріалу. Зупиніться на тому способі, який вам більше подобається.

Налаштуйтеся на той час, який Вам відведено для презентації.

Презентація

1. Абсолютне володіння зазначеною темою, максимальне залучення уваги аудиторії та донесення до неї важливості вашого повідомлення.

2. З погляду професіонала проведення презентації треба вважати привілеєм, який вимагає високого ступеня відповідальності, проте надає додаткових можливостей.

3. Спочатку створіть сприятливе враження. Намагайтеся дивитися в очі слухачам.

4. Розповідаючи, будьте природні. Промовляйте ствердним підвищеним тоном. Уповільнюйте мову, щоб виділити головні моменти, витримуйте паузи, щоб відокремити їх один від одного.

5. Відповідаючи на запитання, акцентуйте увагу на основних моментах Вашого дослідження, не відхиляйтеся від сутності питання.

8. Критерії оцінювання презентації:

1. Повнота розкриття теми.
2. Структурування інформації.
3. Наявність і зручність навігації.
4. Відсутність граматичних, орфографічних і мовних помилок.
5. Відсутність фактичних помилок, достовірність поданої інформації.
6. Наявність і правильність оформлення обов'язкових слайдів (титольний, зміст, основні структурні елементи змісту освіти, список джерел).

7. Оригінальність оформлення презентації, що не суперечить вимогам до її оформлення.
8. Обґрунтованість і раціональність використання засобів презентації й анімаційних ефектів.
9. Придатність презентації для обраної цільової аудиторії.
10. Грамотність використання кольорового оформлення.
11. Доцільність використання фонового звуку, відеоматеріалів, анімованих об'єктів, малюнків, фотографій тощо.
12. Використання авторських ілюстрацій, фонів, фотографій, відеоматеріалів.
13. Розміщення та комплектування об'єктів, єдиний стиль слайдів.
14. Наявність покликань та правильне оформлення списку використаних джерел літератури.
15. Ефективне представлення презентації студентом (відсутність зчитування інформації зі слайдів, використання інформації на слайдах для активізації навчально-пізнавальної діяльності слухачів, для ілюстрування навчальної інформації тощо див. пункт 5).

ГЛОСАРІЙ

Автологічна лексика слова з прямим значенням; численно переважають у будь-якій формі національної мови. А. л. протилежна металогічній лексичі.

Адвокатська (захисна) промова – один з основних жанрів юридичного красномовства, промова адвоката на судовому засіданні. Основна мета З. п. – переконати у невинності підсудного чи принаймні пом'якшити його відповідальність. Промова містить аргументи на користь обвинуваченого, аналіз наявних доказів, міркування про суть вчиненого злочину, пропозиції щодо міри покарання тощо

Академічне красномовство ораторське вміння науковця та викладача, що доповідає про результати дослідження або популяризує досягнення науки. Основні жанри А.к.: наукова доповідь, наукове повідомлення, наукова лекція (вузівська та шкільна), реферат, виступ на семінарському занятті, науково-популярна (публічна) лекція, бесіда.

Аксіологія в риториці (ἀξία цінність + λόγος вчення) морально-етичні цінності промовця. З часів Арістотеля вважається необхідним, аби оратор виходив із певної системи цінностей.

Алегорія (від грец. Ἀλληγορία іносказання) троп, за допомогою якого стає можливим зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ. А. однозначна (на відміну від багатомірного символа).

Алітерація (від лат. ad при + littera буква) повторення приголосних з метою створення художнього образу та підсилення звучності тексту.

Алогізм (грец. ἀ...+ λόγισμος міркування) порушення послідовності, логіки в міркуванні, що веде до викривлення думки та можливості зловживання довірою аудиторії. Виникає як наслідок логічних помилок.

Алюзія (від лат. allusio натяк) стилістична фігура: натяк на якийсь відомий факт. Зловживання А. може затьмарити зміст.

Амфіболія (від грец. Ἀμφιβολία двозначність) троп, побудований на багатозначності слова: оратор свідомо приховує, яке саме з кількох значень слова він використовує.

Анадиплозис або **стикування** (від грец. Ἀναδίπλωσις подвоєний) стилістична фігура: лексико-синтаксичне повторення слова (словосполучення) в кінці рядка (речення), яке ніби «підхоплене» на початку наступного речення.

Аналогія (від грец. Ἀναλογία відповідність) схожість явищ, яка є підставою для умовиводів в певних ситуаціях (наприклад, коли промовець хоче пояснити щось незнайоме за допомогою знайомого). Обов'язковою умовою за наведення А. є співставлення за суттєвими ознаками, а не випадковими.

Анафора (від грец. Αναφορά винесення вгору) стилістична фігура: лексико-синтаксичне повторення слів чи словосполучень на початку прозаїчних речень (у віршах відповідно рядків).

Аномінація (від лат. apponinatio перейменування) стилістична фігура: створення нового слова на основі двох інших, відомих слів. Зазвичай А. використовується для сатиричного ефекту.

Антитеза (грец. Ἀντίθεσις протиставлення) стилістична фігура, протиставлення антагоністичних (чи ситуаційно антагоністичних) явищ.

Апологія промова на захист самого себе, яку писали для звинувачених давньогрецькі логографи-софісти.

Апосіопеза або **замовчування** (від грец. Ἀποσιώπησις замовчування) стилістична фігура: обрив, що містить у собі щось невимовне, підтекст. Мова переривається тому, що потрібно щось «сховати» чи імітувати таємницю.

Арки (стовпи) віри – моральні заповіді ісламу, викладені в Корані, які лягли в основу мусульманського права – шаріату (єдинобожжя, обов'язкова п'ятиразова молитва щодня, піст упродовж місяця рамдан, пожертва 1/40 достатку на бідних і паломництво до Мекки).

Артикуляція (від лат. *articulatio* розчленування) система положень органів, що вимовляють звуки. Чіткість А., необхідна для оратора, визначена правильним положенням цих органів.

Архайзми (від гр. *ἀρχαῖος* стародавній) застарілі слова (словосполучення), які передають реалії минулих епох. Оратору не рекомендовано зловживати А.

Асіндетон (від грец. *ἀσύνδετον*) синтаксична фігура, безсполучниковість.

Асонанс (від лат. *assonare* співзвучати) повторення голосних із метою створення художнього образу та підсилення звучності тексту.

Асертивність (від лат. *assero* – претендувати) – здатність людини чітко визначити для себе, чого вона прагне, а чого – ні.

Аттицизм наслідування зразків аттичної стилістики V–IV ст. до н.е., яке спостерігається в античній літературі та риторичі в еліністичну епоху.

Аудиторія (відлат. *auditor* – слухач) – сукупність слухачів, присутніх під час виступу оратора; те саме, що публіка.

Аудиторний шок (ораторська лихоманка) – сильний страх, який передре виступі або охоплює оратора безпосередньо під час промови. На відміну від хвилювання під час виступу А. ш. перешкоджає виголошенню промови. Під час А. ш. оратор відчуває надзвичайно сильний стрес, може забути текст промови, у ього може погіршитися фізичне самопочуття, збитися дихання, змінитися голос, дикція може стати нерозбірливою. Причинами А. ш. стають надмірна зануреність у власні переживання, брак упевненості у собі, попередній негативний досвід чи взагалі брак досвіду публічного мовлення, недостатня підготовленість оратора.

Байдужа реакція аудиторії – така реакція слухачів, за якої вони не виявляють інтересу до особи оратора й того, про що йдеться у його промові. Аудиторія виявляє Б. р. переважно невербально (у міміці, жестах, відсутності контакту з оратором), рідше вербально.

Бесіда – форма спілкування, що полягає в обміні думками, почуттями між двома чи більше людьми. Мистецтво ведення Б. вивчає риторика діалогічного мовлення, еристика.

Біблеїзм слово або вираз, запозичені з Біблії, що створюють відповідну стильову атмосферу, інколи церковнослов'янизм.

Бібліографія (грец. Βιβλίον книга + γράφω пишу) допоміжна наукова дисципліна, що дозволяє оратору зорієнтуватися у друкованих виданнях (рукописах) і базована на правилах бібліографічного опису.

Брифінг (відангл. 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 медіа.

Вади дикції – недоліки дикції, які полягають у неправильній вимові одного чи кількох звуків, нечіткості вимови, заїканні. До В. д. належать гугнявість, гаркавість, шепелявість та ін. В. д. можуть бути природженими та (рідше) набутими. Серйозною В. д. також є загальна нечіткість вимови, яка є наслідком недбалого ставлення до власного мовлення.

Варваризми (грец. Βάρβαρος чужоземець) – слова іншомовного походження. Засмічення мови оратора В. робить її незрозумілою. Суміш рідної мови з великою кількістю В. утворює макаронічний стиль.

Вибір теми – перший і дуже важливий етап у роботі над підготовкою промови. Він залежить від мети виступу й особливостей оратора. Іноді тема є наперед заданою. Однак коли тему потрібно вибрати самостійно, варто відштовхнутися від власного досвіду – вона має відповідати можливостям промовця (до прикладу, не кожен здатен виступати на розважальні теми чи виголошувати надихальні промови) та його інтересам.

Виверт у суперечці – навмисне порушення логіки викладу під час сперечки для того, щоб переконати опонента чи публіку

у правильності власної позиції чи заперечити позицію й аргументи суперника; прийоми, якими прагнуть полегшити суперечку для себе й ускладнити її для опонента.

Вигляд промовця – сукупність зовнішніх ознак промовця (вираз обличчя, хода, постава, одяг, зачіска тощо). В. п. – важливий елемент іміджу оратора, один з чинників його успіху, адже через зовнішній вигляд аудиторія складає враження про особу ще до початку виступу. Глядачі фіксують цю інформацію, і вона впливає на переконливість мовця. Гарний зовнішній вигляд викликає повагу слухачів, крім того, додає впевненості самому ораторові.

Виклад – спосіб представлення матеріалу промови. В. можна вести різними способами (розповідь, опис, роздум) та різними методами (індуктивний, дедуктивний, аналогічний, концентричний, стадійний).

Виразність мовлення – здатність мовлення викликати інтерес у слухачів, підтримувати їхню увагу, справляти емоційне враження, впливати на уяву. В. м. є однією з вимог культури мовлення. В. м. оратора сприяють продуманий зміст мовлення, добре орієнтування в темі промови, гарне володіння мовою загалом, вдалий підбір мовних одиниць, використання засобів образності мовлення (тропів і риторичних фігур).

Висновки – короткий огляд, стислий узагальнений зміст усього, що сказано у промові. В. – важлива частина промови, адже в них ще раз роблять акцент на основній думці. Композиційно В. розташовують у закінченні промови. Зміст В. залежить від мети публічного виступу, наприклад, в інформаційній промові В. може бути короткий переказ сказаного, у переконувальній – ідея промови, яку аргументували в головній частині, у закличній – безпосередній заклик до певних дій тощо.

Висота голосу – здатність голосу до тональних змін, тобто його діапазон. Це одна з вроджених властивостей людського голосу. З фізичного погляду вона залежить від частоти коливань звуку. В. г. людини залежить від довжини голосових зв'язок – що вони

коротші, то вищий голос. Зазвичай для голосу характерний діапазон півтори октави, але у повсякденному мовленні людина використовує лише кілька нот. Розширення діапазону увиразнює мовлення, тому під час публічного виступу не варто говорити на тій самій висоті постійно, щоб не бути монотонним. В. г. не треба плутати з гучністю голосу

Відповіді запитанням на запитання прийом – один із вивертів у сперечці, який полягає в тому, що на запитання відповідають іншим запитанням. Метою В. з. н. з. п. є збити опонента з пантелику чи поставити у незручне положення й так все-таки уникнути відповіді.

Відповідь – репліка чи розширене повідомлення, які є поясненням з приводу чийогось запитання. За змістом В. бувають правильними та неправильними, а також В. не по суті (за змістом не пов'язані з запитанням). За обсягом інформації В. ділять на короткі й розгорнуті. У суперечці особливо цінують дотепні відповіді на запитання.

Відстань від слухачів – дистанція між промовцем і першим рядом слухачів. Під час вибору В. в. с. варто орієнтуватися на оптимальну видимість оратора з залу.

Відступ від теми – один із засобів привернення уваги аудиторії, коротка зміна теми, яка дає змогу слухачам «відпочити», щоб потім з посиленою увагою продовжити сприймати промову.

Впевненість у собі – властивість особистості, що полягає в позитивному оціненні власних можливостей, рис, умінь тощо. В. у с. – передумова успішних виступів перед аудиторією, тому для досягнення успіхів у публічному мовленні над В. у с. потрібно працювати.

Вульгаризми (від лат. vulgaris простий, низький) – слова (словосполучення) лайливого характеру. Використовують зазвичай малокультурні мовці. Їхня сфера переважно суспільно-побутове красномовство, зокрема політичне.

Гаркавість (ротацизм) – одна з вад дикції, яка полягає в нездатності чітко вимовити звук «р». Позбутися Г. можна за допомогою занять із логопедом або самостійних тренувань, виконуючи вправи для поліпшення дикції, наприклад, артикуляційну гімнастику.

Гebraїзм вид варваризму, давньоєврейське слово (наявне в церковному красномовстві); як будь-який варваризм, вимагає пояснення.

Гіпербола (від грец. Ὑπερβολή перебільшення) троп, який базований на художньому перебільшенні, укрупненні.

Гіпотеза (згр. ὑπόθεσις – «підстава», «припущення») – припущення, яке висловлене щодо приводу певної проблеми, а згодом доводять або спростовують. Г. висувають, щоб пояснити невідомі чи маловідомі аспекти знання. Під час вироблення концепції майбутньої промови, на етапі інвенції оратор може висунути певну Г. і побудувати промову у формі доведення чи спростування цієї Г.

Глосса – примітка між рядками та на полях манускрипту, коментар до тексту. В юридичних творах європейського середньовіччя запровадження Г. означало розвиток ідей римського права, поштовх до розвитку судового красномовства.

Глоссатори – юристи, тлумачі законів у європейському Середньовіччі, що почали виходити не з букви, а з духу права.

Головна частина промови – найбільша за обсягом частина ораторського твору, зазвичай розміщена після вступу, центральний елемент у структурі промови. Г. ч. п. містить виклад основного матеріалу, у ній наведено основні тези й аргументи, погляди автора та інших осіб на поставлені проблеми

Голос звуки, що їх виробляє голосовий апарат людини. Індивідуальні особливості визначають висоту, силу та тембр Г.

Гомілет християнський проповідник, майстер гомілетики.

Гомілетика (від грец. «ὁμιλία» бесіда) християнська риторика, що має на меті витлумачення Біблії через проповідь чи повчальну бесіду.

Горгієві фігури введени вперше Горгієм різноманітні прийоми, що наближали ораторську промову до поезії (симетрично-ритмічна побудова речень, використання рим та тропів) і спиралися почасти на практику фольклорних заклинань.

Гра самовияв особистості, що може набувати характеру рольової Г. Для оратора важливо вміти перевтілюватися «в роль», тому підготовка оратора включає моменти, що вивчаються в акторських школах.

Градація (від лат. gradatio поступовість) стилістична фігура, що дозволяє показати явища в розвитку.

Грамотність (від грец. Γράμμα писемність) знання правил мови та вміння ними користуватися. Г. надзвичайно важлива для оратора. Ораторська Г. обізнаність у сфері науки про красномовство.

Гротеск художній образ, що базований на сполученні страхітливого з комічним.

Гугнявість – одна з вад дикції, яка полягає у зміні тембру голосу та не чіткій, «носовій» вимові і звуків у наслідок порушення носового дихання чи анатомічних дефектів піднебіння, рідше виникає через звичку неправильно вимовляти звуки.

Гумор (від лат. humor волога; за античними уявленнями, стан організму, що визначає настрій) змалювання явищ у м'якій, жартівливій інтонації (на відміну від сатири). Англійські дослідники виділяють також грубий гумор (slapstick), властивий народному красномовству; у нас він невід'ємний часом і від красномовства політичного.

Дебати (від франц. debats) – обговорення, полеміка, що виникають після виступу.

Дедукція (від лат. deductio виведення) метод умовиводу за типом: від загального до конкретного. Звичайно вона протиставлена індукції.

Гучність голосу – змінна якісна характеристика голосу промовця під час публічного виступу, керована сила голосу. Г. г. можна варіювати залежно від того, про що йдеться, від пафосу оратора.

Дебати (від фр. *débates*) – заздалегідь організоване публічне обговорення питань, за якого учасники викладають власні ідеї, програми, погляди на вирішення важливих громадських та державних проблем.

Демагогія (грец. *Δημογογία* «водіння народу») – голослівні аргументи, що мають вигляд глибокої аргументації на користь загалу, а насправді прикривають корисні розрахунки, низькість душі та некомпетентність, прагнення маніпулювати людьми.

Дефініція (злат. *definitio* – «визначення») – коротке визначення певного поняття, що відбиває його істотні ознаки. Д. є допоміжним матеріалом у промові. Призначення Д. – пояснити певний термін або поняття, що може бути незрозумілим для аудиторії, тому під час роботи над текстом промови, варто визначити, чи не потребують Д. деякі слова.

Дзвінкість голосу – чіткість і виразність звучання голосу. Над поліпшенням Д. г., як і над підвищенням сили голосу, можна свідомо працювати. Окрім природних даних, Д. г. залежить від упевненості у собі та емоційності. Д. г. вимагає і чітких, правильно поставлених логічних наголосів. Для посилення Д. г. потрібне правильне, глибоке дихання оратора, а також активна робота губ.

Дикція (від лат. *dictio* вимова) – манера вимови звуків і слів. Правильна Д. чітка та ясна.

Дискредитування опонента – один із вивертів у суперечці, який ґрунтований на підірванні довіри до опонента, применшенні його авторитету перед публікою. Див. аргумент до особи.

Дискусія (лат. *discussio* розгляд) – публічне (й часто конфліктне) обговорення якоїсь проблеми. Оратор має вміти організувати й вчасно припинити Д.

Диспут (лат. *disputo* міркую, сперечаюся) – організована форма дискусії, інколи зі заздалегідь визначеними ролями. У межах Д. особливого значення набуває здатність оратора переконувати.

Дихання найважливіша фізіологічна функція організму, чинник формування голосу. Правильно поставлене дихання дає ораторові можливість звучно, виразно й тривалий час говорити перед аудиторією. Існує система вправ по розробці правильного Д., яку ораторові варто використовувати.

Діалектизми (від гр. *διάλεκτος* говірка, місцева мова) слова та вирази, які використовують мешканці окремих місцевостей, що не зазнають збігів із літературною нормою. Дозоване вживання їх оратором припустиме в казусі спілкування з носіями Д.

Діалог у риторичі (від грец. *διάλογος* розмова двох) спосіб побудови промови, який: 1. Передбачає елементи буквальної співбесіди з аудиторією; 2. Імітує реальний Д. в монологі оратора (прямо чи приховано).

Діапазон голосу звуковий обсяг ораторського голосу, що визначений інтервалом між найнижчим і найвищим звуками. Оратору важливо знати свій Д.г. (пор.: бас, баритон, тенор тощо в співі).

Діафора (від грец. *διαφορά* розрізнявати) стилістична фігура, різновид повтору: зазнає повторення слово чи вираз, які щойно прозвучали, але вони набувають більш експресивного звучання.

Ділова риторика – наука про переконливе та ефективне мовлення в різних ситуаціях ділового спілкування. Як прикладний напрям риторичі, Д. р. вивчає різні форми ділового спілкування й колективного обговорення ділових проблем, такі як бесіди, дискусії, наради, круглі столи, переговори, телефонні розмови, інструктивні промови тощо. Іноді до сфери інтересів Д. р. зараховують також письмове професійне спілкування (листи, документи тощо).

Доведення до абсурду прийом – один з вивертів у спереччі (софізмів, логічних помилок), коли з поглядів і тверджень суперника роблять необґрунтовані висновки, приписують розвиткові ситуації абсурдні наслідки.

Довіра – ставлення до особи чи групи осіб, яке виникає внаслідок упевненості в їхній чесності, щирості та порядності. Під час публічного мовлення одне з перших завдань оратора – викликати Д. слухачів, оскільки вона є передумовою ефективного впливу на аудиторію.

Допоміжний матеріал у промові – інформація (текстова чи візуальна), вплетена у структуру промови. До нього належать визначення, порівняння, приклади, цитати, статистичні дані, наочності засоби.

Дорадчі промови – промови, які стосуються суспільних чи особистих справ і містять поради, пропозиції, заохочення до певних думок або дій.

Доречність мовлення – відповідність мовлення конкретній ситуації та меті спілкування. Д. м. передбачає відбір найоптимальніших для певної ситуації мовних засобів, а також урахування обставин мовлення, складу слухачів (їхніх знань, інтересів), завдань, які ставить перед собою промовець.

Доведення процес доказування оратором справедливості (чи навпаки) якогось твердження. У Д. використані методи індукції та дедукції (інколи аналогії). Оратор може доводити свою думку, спираючись на власний досвід, чужі думки (зокрема, цитати), очевидні факти тощо.

Доступність промови побудова виступу з урахуванням особливостей аудиторії (вікових, соціальних, світоглядних тощо).

Дужки квадратні [] рядковий знак партитури, який вживається під час додавання слова (слів), що допомагають утримати зміст речення, виражений нечітко.

Дужки ромбічні <> рядковий знак партитури, яким позначені вставні речення чи слова, що вимовлені в дещо прискореному темпі.

Евристика, сократична бесіда (від грец. εὕρισκω – знаходжу) особливий метод ведення діалогу, навчання, введений Сократом. В Е. все побудовано на системі навідних питань, що підштовхують співбесідника до вирішення проблеми.

Евфемізм (грец. Εὖ добре + φημί слово) троп, заміна табуйованих (священних, стилістично неприйнятних для якоїсь групи чи ж просто непристойних) слів описовими синонімічними словами (зворотами).

Евфонія (грец. Εὐφωμία благозвучність) певна якість мовних звуків, що визначає емоційне забарвлення мови оратора. Прийоми гри алітерацією й асонансом, ритмічні моделі тексту сприяють Е.

Евфуїзм (грец. Εὐφωής витончений, стрункий) стиль, що відрізняється штучною пишномовністю, манірністю.

Екзегетика метод символіко-алегоричного потрактування тексту Біблії (засновник Філон Александрійський); згодом цей метод був перенесений і на тлумачення художніх текстів. Е. здавна використовується ораторами, насамперед церковними.

Експансивність (від лат. expansio поширення) свідоме чи неконтрольоване свідомістю нав'язування власного «я», картини світу та цінностей аудиторії, що сформована на болісній переоцінці оратором своєї особистості.

Екзальтація (лат. exaltatio – «піднесеність», «натхнення») – стан сильного збудження, надмірної захопленості чимось, натхненності, піднесеності. Під час публічного мовлення виявляти Е. варто лише у відповідних ситуаціях, вона може бути доречною в надихальних, закличних промовах.

Експресивність – яскравість прояву почуттів та емоцій; підвищена виразність твору (промови), створена за допомогою художніх і риторичних засобів. У публічному мовленні Е. є позитивною властивістю промови та виступу оратора, оскільки робить їх більш жвавими й динамічними.

Експресія (від лат. expressio – «вираження») – сила вияву певних почуттів, емоцій, а також виразність тексту, створена різноманітними засобами мови, зокрема фігурами, тропами.

Експромт (від лат. expro(m)p(t)us – «готовий») – у риторичній промові, складена безпосередньо у процесі виголошення, без попередньої підготовки. Те саме, що імпровізація. Створення Е. вимагає від промовця певного досвіду складання та виголошення промов, впевненості в собі, кмітливості.

Експліцитний такий, що виражений відкрито; протилежність імпліцитному.

Еліпс (від грец. Ἐλλείψις вада, дефект) стилістична фігура: пропуск слова, яке легко відтворити, воно ніби «підказано» за допомоги тексту.

Емоційна (емоційно забарвлена) лексика – слова, у значенні яких виявлено оцінний компонент, які передають позитивну чи негативну оцінку.

Емоційні жести – жести, які виявляють різноманітні емоції людини.

Емоційність – схильність людини до переживання та яскравого вираження емоцій; збудженість.

Емоція (з лат. *emoveo* – «хвилюю», «збуджую») – психічний стан, який виражає суб'єктивне ставлення людини до навколишнього світу, людей, подій чи самої себе.

Емпатія (від грец. *εμ...* у присутності + *πάθος* почуття) здатність відчувати стан іншої людини або аудиторії, важлива для юриста, медика, священика, оратора.

Емфаза (згр. *ἔμφασις* – «виразність») – одна з риторичних фігур, емоційне та експресивне виділення певної частини висловлювання чи окремого слова за допомогою інтонації, повторень, порядку слів тощо.

Емфатичний наголос – експресивне, емоційне виділення певної частини висловлення (групи слів, одного слова або його частини). Зазвичай наявний у подовженні голосних (інколи приголосних) звуків, яке супроводжує своєрідна інтонація. Е. н. підсилює експресивність мовлення, виявляє емоційний стан промовця.

Етика промовця (з гр. *ἦθος* – «характер», «звичай», «норов») – сукупність норм та уявлень, що визначають поведінку та слова оратора. Е. п. ґрунтовано на усвідомленні моральної відповідальності перед аудиторією за сказане під час публічного виступу.

Епідектичне красномовство те ж саме, що урочисте красномовство.

Епістрофа (від грец. *ἐπιστροφή* обертання, поворот назад) стилістична фігура, що складається з повторення одного й того самого слова чи звороту.

Епітет (від грец. Ἐπίθετον додаток) троп, який образно ви-значає річ, людину чи дію, підкреслюючи найхарактернішу чи вражаючу якість.

Епіфора (від грец. ἐπιφορά: ἐπι після + φορα той, що несе) стилістична фігура: зворотний анафорі прийом, повторення тих само слів (словосполучень) в кінці речень (у віршах – наприкінці віршових рядків або строф).

Ерудиція (від лат. eruditio ученість) наявність глибоких знань у тій чи іншій сфері (сферах). Е. виникає як результат кропіткої праці індивідуума над собою. Е. бажана для оратора.

Естетика промови (від грец. Αἰσθητικός здатний відчувати) важливий момент композиції (розташування) змістовних частин тексту, а також організація мовної форми за законами краси, використання прийомів поезики (тропів тощо).

Етапи підготовки промови 1. Вибір теми. 2. Складання плану. 3. Процес збирання матеріалу. 4. Запис промови. 5. Розмітка тексту знаками партитури. 6. Тренування оратора.

Етика промовця (від грец. ἠθικός той, що стосується моралі) визначений традиційною мораллю та суб'єктивною аксіологією оратора «момент істини»: оратор не може виголошувати аморальні речі.

Етикетні формули мовні кліше, що виникли в тій чи іншій національній мові у процесі культурного розвитку краю (привітання, формули ввічливості тощо).

Ефект перевинності (черговості) – особливість людського сприйняття, відповідно до якої отримана найраніше інформація про особу чи предмет сприймається як важливіша за подальшу і справляє сильніший вплив на загальне враження людини.

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. У контексті риторики це означає, що найбільше уваги слухач приділить початку й завершенню промови, й на їх основі сформує загальне враження про виступ.

Ефективність промови – такий результат від виголошеної промови, який повністю або частково відповідає очікуванням оратора; реакція аудиторії, яка свідчить про те, що мети промови вдалося досягти.

Жарт – фраза чи невеликий текст з гумористичним змістом. Може містити іронію, сарказм, гру слів та ін. У риторичному мовленні Ж. використовують з розважальною метою, однак він іноді містить серйозніший підтекст.

Жестикулювання – процес використання жестів для виразності мови або виявлення емоцій. Ж. завжди загострює увагу слухачів, адже в людській свідомості закладена сприйнятливність до жестів руками. Під час ораторського виступу Ж. має бути невимушеним і природним. Ж. не повинно бути безперервним, адже не кожна фраза потребує підкреслення жестом.

Жести-наголошення – короткі, прості рухи рук, які зазвичай збігаються із логічним або емоційним наголосом. Люди здебільшого використовують ці жести мимовільно. Під час ораторської практики не варто їх надмірно контролювати, адже вони підсилюють виразність мовлення.

Заїкання – одна з вад дикції, яка полягає в мимовільному повторенні чи тривалому затягуванні певних звуків або складів, великих паузах у мовленні.

Закінчення (завершення) промови – остання частина промови. Зазвичай промову закінчують висновками, а також подякою за увагу, спонукання аудиторії поставити запитання чи висловити свої міркування щодо сказаного за допомогою компліменту.

Замкнене коло (коловдоденні) (лат. *circulus in probando*) – один із вивертів у сперечанні (логічних помилок, софізмів), коли як аргумент використовують факт, який можна довести безпосередньо цим аргументом, так що ланцюжок доведення замикається.

Заперечення риторичне – одна з риторичних фігур, заперечення, що має форму відповіді наймовірне припущення, зауваження опонентів або як засіб привернути увагу до чогось; ствердження у формі заперечення.

Запитання – звертання до когось із метою отримати певну інформацію. Будь-яке З. містить вихідну інформацію, а також вказівку на брак іншої інформації.

Засоби керування увагою аудиторії – прийоми, які дають змогу підвищити увагу аудиторії, зацікавити слухачів. До внутрішніх З. к. у. а., які впливають на структуру промови, належать історії та приклади з життя, засоби образності мови, цитати, відступи від теми, гумор, додаткова інформація, зауваження, що зачіпають інтереси й систему цінностей слухачів, звертання та запитання, адресовані слухачам тощо.

Звертання – словесна формула, яка називає тих, до кого звернена промова. Зі З. зазвичай починається вступ. З. сигналізує слухачам про те, що сказане буде звернене до них і стосуватиметься саме їх.

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.

Зоровий (візуальний) контакт – один із засобів активізації уваги аудиторії, за якого погляд оратора спрямований на аудиторію загалом під час виступу затримання на кожному з присутніх зокрема. Підтримання З. к. створює в аудиторії враження, ніби оратор звертається до кожного слухача особисто, адже розмовляючи з кимось, людина завжди дивиться на свого співрозмовника.

Ідея промови (з іде́а – «початок», «вигляд») – головна думка, яка стисло виражає зміст промови; переконання, яке автор промови прагне донести до слухачів.

Ілюзорної точності фактів прийом – один із вивертів у сперечці чи маніпулятивних прийомів у монологічному мовленні, за якого наводять точні цифри для явищ, які або не потребують настільки скрупульозного вимірювання, або такому вимірюванню не підлягали, так що у слухачів та опонента наявне враження, ніби отримана інформація є цілком достовірною.

Ілюстративні, або зображальні, жести – жести, за допомогою яких промовець частково зображає те, про що йдеться. Зазвичай трапляються під час описування явищ, подій, предметів.

Імідж оратора – уявлення, думка про оратора, яке наявне в аудиторії у результаті його виступу. І. о. сформульований із зовнішнього образу (вигляд оратора, його міміка, жести, поза) та внутрішнього образу (вміння промовця спілкуватися, володіти мовою, риси характеру тощо).

Імпровізація – у риторичі промова, створена безпосередньо у процесі виголошення. Те саме, що експромт. Імпровізування (від лат. *improvisus* – «раптовий, неочікуваний») – у риторичі виголошення промови без попередньої підготовки, експромтом.

Індивідуальний стиль оратора притаманні певному промовцеві характерні риси виголошення промов, типові засоби образності, невербальні засоби спілкування, які він вживає під час виступів. І. с. о. формують його манера поведінки перед публікою, особливості інтонації, дикції, а також способу формулювання думок.

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

Індуктивний метод викладу (від. лат. *inductio* – «наведення») – метод викладу матеріалу в промові, за якого розповідь ведуть від конкретного до загального.

Жанри ораторські диференціація ораторських творів як підвидів тієї чи іншої галузі красномовства. Див. Академічне красномовство, Політичне красномовство, Судове (юридичне) красномовство, Суспільно-побутове красномовство, Церковне красномовство.

Жаргонізми (від франц. *Argot* – жаргон) слова (словосполучення), що належать до лексики вузької (найчастіше професійної) групи (студенти, торговці, злодії тощо). Професійний жаргон називають також сленгом. Оратор вдається до жаргону в крайніх, визначених ситуацією, випадках.

Жест система міміки, рухів рук та тіла, що відіграє допоміжну, але важливу роль в ораторському виступі..

Здібності риторичні сукупність природжених якостей (голос, постава, шарм, «магнетизм», філологічна обдарованість тощо), що є фундаментом ораторської діяльності та спричинюють успіх промови.

Звгма (від грец. Ζεῦμα зв'язок) синтаксична фігура, підпорядкування слів, словосполучень одному узагальнюючому слову.

Зовнішня культура оратора система засобів по створенню іміджу промовця, що базована на контролі над такими чинниками: зовнішній вигляд (зачіска, одяг тощо), постава, погляд, жест, голос.

Ідея (від грец. Ἰδέα образ, начало): 1. Категорія візантійської риторики, що базована на християнському неоплатонізмі; виражена в таких рисах стилю, як чіткість, чистота, висота, вихваляння тощо. 2. Категорія літературознавства: ставлення автора до своєї теми. 3. Загальнофілософська категорія, що означає поєднання в акті пізнання об'єктивних даних щодо дійсності та суб'єктивного поривання до її перетворення; в цьому аспекті І. широко впливає на ораторську діяльність.

Ілюстративність промови (від лат. illustratio наочне зображення). 1. Насиченість тексту, що його виголошує оратор, прикладами (цифровими, статистичними, життєвими тощо). Можна також говорити про І., коли оратор вдається до живопису словом, використання звукових образів тощо. 2. Оснащення виступу наочністю (слайди, таблиці тощо).

Імпліцитний прихований, підтекстовий (те, що виражено «між рядків», у підтексті). Умілий оратор використовує поруч зі словами та виразами експліцитного характеру також І. моделі.

Імпровізація (експромт) (від лат. improvisus несподіваний, раптовий) промова, що виголошений без попередньої підготовки. І. ґрунтована на природному дарі слова й, почасти, ерудиції та культурі промовця. Здатність до І. свідчить щодо обдарованості та найвищого рівня розвитку ораторських здібностей. Ораторам-початківцям не варто зловживати І.

Інверсія (від лат. *inversio* перестановка) стилістична фігура: незвичний, нехарактерний порядок розташування слів.

Індукція (від лат. *inductio* введення) спосіб мислення від конкретного до загального. І. завжди протиставлений дедукції.

Інсайт (англ. *Insight* збагнення) момент натхненного інтуїтивного проникнення в суть проблеми без попереднього логічного аналізу. Наявність І. (або імітація його) в промові здатна справити винятково сильне враження на слухачів.

Інтонанції злам надрядковий знак партитури, який використаний під час зміни інтонаційного малюнка (від підвищення до пониження чи навпаки).

Інтонанція (від лат. *intono* голосно вимовляю) ритмо-мелодійний малюнок мовлення, що базований, загалом, на підвищенні або пониженні тону. І. є покажчиком оцінки речей, про які говорить оратор і допомагає донести цю оцінку до аудиторії.

Інформація (від лат. *informatio* пояснення) загальнонаукове поняття, яке набуло особливої вагомості та універсальності в ХХ ст. завдяки успіхам таких наук, як кібернетика, інформатика тощо. Промови, в яких І. зникає під масою звучних слів, слід кваліфікувати як вербалізм.

Іронія (відгрец. *Εἰρωνεία* прихована насмішка) стилістична фігура, за допомогою якої оратор дає зрозуміти аудиторії своє критичне ставлення до об'єкту промови, хоча прямо його не висловлює.

Ірраціональні моменти промови апеляція оратора до стихії емоційного, розбурхання почуттів аудиторії (любов, ненависть, співчуття тощо). До обігрування І. м. п. часто вдаються демагоги.

Казуальний момент промови (від лат. *casus* випадок, ситуація) орієнтація оратора на той чи інший склад аудиторії (молодь, солдати, діти тощо). Визначений (не без впливу античного досвіду) Григорієм Двоєсловом. Слід відрізняти К.м. від казуїстики софістичної підтасовки доказів.

Каламбур (від франц. *Salembour* гра слів) стилістична фігура, заснована на грі омонімією слова.

Канцеляризми штампи ділової мови, яких ораторові варто уникати. Можуть бути засобом пародіювання чиновницького жаргону.

Кліше (від франц. *Slichè* штамп) шаблонні, затерті вирази, яких ораторові слід уникати.

Когезія один із способів інтеграції тексту, якщо всі його частини постійно взаємодіють завдяки тому, що оратор чи то повертається до вже сказаного, чи то натякає на те, що буде сказано.

Колон самостійне за значенням речення (сукупність речень), що підлягає інтонаційному виділенню. К. є частиною періоду.

Композиція (від лат. *compositio* – складання, зв'язування) – взаємовідношення та розташування складових літературного твору (компонентів). Виділяють три основних типи композиційної побудови тексту: лінійна, спіральна та кільцева.

Конспект (від лат. *conspectus* огляд) коротке занотування змісту певного тексту (план, тези, приклади тощо). У К. занотовані найсуттєвіші положення. В процесі конспектування розвивається логічне мислення, вміння виділяти головне, зростає культура мови. К. необхідний для оратора-початківця.

Конструктивна реакція аудиторії – така реакція слухачів на промову, за якої між промовцем та аудиторією встановлюється контакт, стає можливою активна співпраця, позитивна емоційна реакція з обох сторін.

Контакт з аудиторією – взаємодія та взаєморозуміння оратора й слухачької аудиторії, спільність їхнього психічного стану. К. з а. виявляється у співпраці оратора та слухачів, коли присутні уважно стежать за ходом думок промовця.

Конфліктна реакція аудиторії – така реакція на публічну промову, коли слухачі не бажають слухати й розуміти промовця, різко йому опонують (часто недослухавши до кінця), виявляють негативні емоції.

Конформістська (погоджувальна) реакція аудиторії – така реакція на ораторський виступ, за якої слухачі легко вірять промовцеві й переходять на його бік. До того ж буває важко встановити, що саме спричинило таку реакцію: чи слухачі справді згодні з висловленими поглядами, чи вони некомпетентні в обговорюваному питанні, чи просто маскують байдужість і згадані проблеми взагалі їх не цікавлять.

Концентричний метод викладу (з лат. *con* – префікс з єднальним значенням і *centrum* – «центр») – метод викладу матеріалу у промові, за якого в центр ставлять певне питання чи проблему, а навколо неї групують близькі чи дотичні проблеми, питання, факти. До того ж до основної проблеми постійно повертаються.

Концепція промови (з лат. *conceptio* – «розуміння», «система») – провідний задум, система вихідних поглядів промовця на явища й проблеми, про які йтиметься у промові. Вироблення К. п. передбачає вибір теми, виділення в ній низки проблем, огляд чужих напрацювань і формування власного бачення виокремленої проблематики, усвідомлення ідеї та мети майбутньої промови.

Культура мови оратора відповідність мови оратора до норм слововживання, орфоепії тощо; вміння будувати свій індивідуальний стиль із урахуванням найвищих духовно-літературних досягнень свого суспільства.

Критика (з гр. κριτική ἔσση – «мистецтво розбору») – оцінне судження про осіб, предмети, явища. Метою К. найчастіше є вказівки на недоліки, виявлення й огляд помилок, надання оцінки певному явищу, особі, діяльності тощо.

Круглий стіл – одна з форм публічного обговорення проблем, за якої присутні мають рівні права у висловленні власних думок. Учасники такого обговорення сидять за столом круглої чи овальної форми, що полегшує спілкування і підкреслює рівність позицій усіх присутніх.

Кульмінація (з лат. *culmen* – «вершина») – у промові момент найвищого напруження, найбільшого емоційного впливу на слу-

хачів. Найчастіше К. виступає чітко сформульована ідея, це може бути також заклик до чогось, повідомлення основної, несподіваної чи найцікавішої інформації.

Культура мовлення – дотримання мовних норм в усному та писемному мовленні, а також майстерне вживання лінгвістичних засобів залежно від мети й обставин спілкування.

Культура слухання – вміння максимально ефективно використовувати процес слухання для того, щоб зрозуміти співрозмовника й налагодити з ним зв'язок.

Культура суперечки – правила поведінки учасників суперечки, які дають змогу сперечатися конструктивно. К. с. передбачає вміння чітко визначити предмет суперечки, а також позицію та погляди опонентів і дотримуватися їх; не втрачати головних положень, через які ведуть суперечку; правильне оперування поняттями та термінами (треба переконатися, що всі учасники правильно вживають відповідні терміни й однаково розуміють поняття), **добирати переконливі аргументи для обґрунтування власних тез.**

Лабільність (від лат. *labilis* – нетривкий, незбалансований) – вміння людини швидко переходити від однієї проблеми до іншої, уникаючи помилок.

Лаконізм стислість, сконденсованість виразу, відсутність пишномовних прикрас.

Лапки « » рядковий знак партитури, що вживається для означення слів, що вимовляються з іронічною інтонацією.

Легато підрядковий знак партитури, що використовується для позначення злиття слів у вимові (наприклад, прийменника з іменником).

Лекторій – цикл лекцій, об'єднаних тематично або призначених для певного кола слухачів. Також Л. називають організації, які займаються влаштуванням публічних лекцій.

Лекція (з лат. *lectio* – «читання») одна з форм навчальних занять, усний послідовний виклад матеріалу на певну тему чи з певної проблеми. Л. належить до сфери академічного красномовства.

Логічна побудова промови – базований на дотриманні законів логіки (закони тотожності, протиріччя, виключеного третього, достатньої підстави), що забезпечують чітку послідовність думки та врівноваженість частин тексту.

Логічне членування тексту – поділ тексту на такі змістово-логічні структурні елементи, як вступ (початок думки), головна частина (виклад теми) і висновок (підсумок), які характерні єдністю думки та відносною завершеністю.

Логічний виклад матеріалу – таке розташування елементів у тексті, коли зміст чітко й однозначно викладений, суперечливості в судженнях немає, помітний послідовний перехід від однієї думки до іншої.

Логічний наголос – різновид фразового наголосу, засіб особливого виділення голосом найважливішого слова чи словосполучення у змістовій структурі речення.

Маєвтика (з гр. μαεστική – «мистецтво допомоги породіллі») – метод ведення діалогу, коли за допомогою навідних, уточнювальних, добре продуманих запитань вчитель допомагає народженню думки в учня, виявляє приховані знання, сприяє пошуку істини.

Маніпуляція словесна (маніпуляція мовна) – різновид усвідомленого прихованого мовленнєвого впливу на людину за допомогою спеціально підібраних фраз з метою змінити її наміри, сприйняття чи поведінку на користь суб'єкта М. с.

Мелодика голосу (мовлення) – один із компонентів інтонації, що передбачає зміну висоти голосу (підвищення або зниження) у процесі мовлення, що наявний завдяки різному ступеневі напруги голосових зв'язок.

Методи викладу матеріалу – способи, за допомогою яких автор може подавати інформацію в тексті. Можливі М. в. м. та особливості їх застосування вивчає другий розділ класичної риторики – диспозиція. Головними М. в. м. є дедуктивний та індуктивний. Виокремлюють ще аналогічний (компаративістський), концентричний, стадійний М. в. м. Вибір М. в. м. залежить від

особливостей слухацької аудиторії, наявного матеріалу, мети промови. Вдало вибраний М. в. м. потрібним чином впливає на розумово-емоційну активність слухачів.

Метонімія (від грец. Μετωνομία перейменування) троп, побудований на переносі назви з одного предмета на інший за суміжністю значень.

Механічні жести – жести, які не пов'язані зі змістом промови, наприклад, смикання себе за рукав сорочки, потирання кінчика носа, поправлення волосся, одягу, повертання гудзиків, тощо.

Міміка (від грец. Μίμικός такий, що наслідує) рухи м'язів обличчя, якими виражаються емоції та почуття людини. Оратор мусить вміти контролювати міміку та мобілізувати мімічні засоби для виразу своїх емоцій і впливу на аудиторію.

Міркування – система логічних умовиводів, що в класичній риториці розміщується за оповіддю.

Міф система мислення, властива людині поряд з релігійним і науковим осмисленням світу; на архаїчних стадіях становлення суспільства є універсальною системою, з якої лише згодом виокремлюються релігія, наука, мистецтво, філософія тощо.

Мнемонічна фраза – один із прийомів мнемотехніки, стійкий умовний вираз, що слугує для запам'ятовування певної інформації.

Мнемотехніка (мнемоніка) (з гр. μνημονικόν – «мистецтво запам'ятовування») – сукупність прийомів і методів, за допомогою яких можна швидше запам'ятати матеріал на основі створення асоціацій.

Мовленнєва майстерність оратора – це вміння оратора використовувати всі набуті знання, щоб говорити нормативно, доречно, ясно, точно, образно, лексично багато, синтаксично різноманітно, стилістично правильно, переконливо.

Мовленнєвий етикет – застосування системи словесних форм ввічливості, що узвичаєні в певному суспільстві, у конкретних актах спілкування. М. е. – це правила мовної поведінки, які полягають у виборі з усього можливого арсеналу словесних засобів тих

лексем, які дозволять висловитися найбільш зрозуміло, тактовно, толерантно, з повагою до слухача.

Моделювання слухацької аудиторії закон – один з семи законів риторики, який розвиває в ораторові вміння створити «портрет» майбутньої слухацької аудиторії на основі вивчення та аналізу індивідуально-особистісних, соціально-демографічних й асоціально-психологічних ознак слухачів із метою подальшої ефективної комунікації.

Моделювання типової думки з питання – це психологічний прийом, за яким оратор виявляє характерний для певної слухацької аудиторії загальний погляд на обговорюване питання, аналізує думку слухачів та висловлює власну позицію.

Мовний етикет – система риторичних формул, що прийнята в даному суспільстві, класі, прошарку.

Наголос логічний підрядковий знак партитури, який виділяє семантичний центр фрази (слово або групу слів).

Наголосу знак надрядковий знак партитури, який вживається для позначення правильного наголосу слів.

Наочність додаткова система доказів (таблиці, діаграми, ілюстрації тощо), яка збільшує можливості впливу на аудиторію.

Настрій емоційний стан оратора, який накладає відбиток на його поведінку та мовлення, що трансльовано слухачам. Промовцеві важливо вміти контролювати свій Н.

Натхнення піднесення душевних сил оратора, яке розкріпачує творчі можливості особистості й забезпечує надзвичайну мобілізацію уваги аудиторії. Досвідчений оратор може досягти Н. за допомогою певної методики.

Нарада – це форма ділового спілкування колективу, яку проводять для обміну інформацією, обговорення важливих питань і прийняття спільних рішень.

Наукова доповідь – різновид публічного мовлення, який містить розгорнутий виклад певного наукового питання, аналіз, обґрунтування та узагальнення наукових результатів.

Наукове повідомлення – стисле повідомлення наукових відкриттів чи виклад результатів наукової роботи щодо розв’язання певної проблеми.

Науковий стиль – різновид мовлення, який використовують для інформування й пізнання у сфері освіти і науки.

Невербальні засоби під час виступу (з не- і лат. *verbum* – «слово») – несловесні способи викладу матеріалу, що супроводжують мовне вираження тексту.

Недоведена основа доказу – логічна помилка, за якої для доведення тези використовують такі аргументи, які самі потребують доведення. Н. о. д. може бути зумовлена первинно помилковою тезою, що провокує помилкову аргументацію й нелогічний висновок.

Неологізми (від грец. *Νέος* новий + *λόγος* слово, нові слова) слова (словосполучення), що створюються самим автором. Завдяки своїй гіперекспресивності вони використані зазвичай поетами; оратору рекомендовано уникати Н. як незрозумілих для слухачів.

Неориторика (*Rethorica nova*) нова риторика, що виникає в другій половині ХХ ст. на ґрунті нових наукових дисциплін (теорія комунікації, психолінгвістики тощо) і ставить на меті насамперед комунікативний акт, спілкування оратора з аудиторією, рольову ситуацію, методи переконання. Це другий етап у розвитку риторичної науки, що в 60-х рр. ХХ ст. прийшов на зміну першому етапові – класичній риторичі. В основі Н. лежать принципи класичної риторики з оновленими методами та врахуванням досягнень найновіших гуманітарних наук.

Норма в красномовстві (від лат. *norma* взірець) система етичних, граматичних та естетичних правил, які вироблено у межах певної культури та на яких базовано своєї діяльності оратором. Але інколи й порушення норми може стати виразним моментом промови.

Норма літературна регламентоване орфоепічними, лексичними, граматичними та стилістичними правилами використання засобів національної мови.

Образність мовлення оратора – це наявність у виступі яскравих художніх образів картин, що передають певні поняття.

Образ художній специфічна форма переосмислення життя митцем, яка визначає стилістику мовних рішень. Властива переважно поезії, але здавна широко використана ораторами.

Обрив стилістична фігура, що передає перервану мову: ідеться про щось одне, а потім трансльовано на інше.

Об'єкт промови явища реальної дійсності, що становлять матеріал для ораторської теми.

Об'єктивність промовця неупередженість оратора, справедливість його оцінок. О.п. визначає, зазвичай заздалегідь успіх оратора, особливо в таких сферах, як політична, судова та академічна.

Оксюморон троп (один з видів епітету), який дозволяє з'єднати у вислові несумісні речі.

Опис змалювання в слові (нерідко з застосуванням поетичних засобів) обставин, що є об'єктом уваги. О. найчастіше статичний (на відміну від оповіді).

Оповідь змалювання в слові якихось подій, руху сюжету промови; в класичній риториці йде слідом за описом й передує міркуванню.

Опонент (від лат. *opponens* той, що заперечує) уявний чи реальний співрозмовник оратора, який уособлює антагоністичну позицію. Ораторові важливо дотримуватися норм коректності у ставленні до О.

Осанка положення тіла оратора, що виробляється в результаті роботи над своїми фізичними даними. Негарна О. помітно псує враження від промови.

Отруєної криниці прийом – один з вивертів у сперечанні (логічних помилок, софізмів), коли тому, хто наважиться заперечити позицію сперечальника, заздалегідь приписують неприємні риси.

Парадокс (від грец. *Παράδοξος* дивний, неочікуваний) стилістична фігура: неочікувана думка, висновок, що різко протилежна зі загальноприйнятою думкою чи з логікою попереднього тексту.

Паралепсис (від грец. Παράληψις пропуск) стилістична фігура, що утворена, коли оратор повідомляє саме про те, що начебто намагався приховати. П. використовується для комічного ефекту.

Партитури знаки графічна розмітка написаного тексту з метою його правильного інтонування. Основні З.п.: фразові паузи, дужки ромбічні та квадратні, лапки, знак наголосу, підвищення та пониження тону, злам інтонації, логічний наголос, уповільнення та прискорення темпу читання, легато. З.п. поділяються на три групи: рядкові, надрядкові, підрядкові (залежно від положення щодо рядка тексту).

Пауза тимчасовий інтервал в мовленні, визначений кількома чинниками: 1) дихальним ритмом людини; 2) логічною структурою тексту; 3) психологічним членуванням тексту. Відповідно виділяють дихальні, логічні та психологічні

Пауза дихальна – коротка перерва в процесі мовлення, яку роблять для вдиху повітря. Вміння правильно дихати, а отже й використовувати П. д., сприяє виразному мовленню, впливає на темп, гучність, плавність мовлення.

Пауза логічна – це коротка зупинка, яка інтонаційно відділяє один мовленнєвий такт від іншого, надаючи висловлюванню відповідного змісту. Розрізняють інтонаційно-логічну (пауза лише інтонаційна) та синтаксично-логічну (пауза, зумовлена розділовим знаком) паузу.

Пауза психологічна – це зупинка в процесі мовлення, яка слугує для розкриття підтексту промови та емоційного навантаження думки; час, який промовець виділяє слухачській аудиторії для осмислення певного положення чи питання.

Пауза фразова рядковий знак партитури, який показує необхідність фрагментаризації у проголошенні тексту. Розрізняють три види Ф. п.: коротка (на один рахунок); на два рахунки (раз, два); на три рахунки (раз, два, три).

Пафос (від грец. Πάθος пристрасть) ставлення оратора до своєї ідеї наприклад, захоплення й піднесення, що передано слухачам (патетична промова).

Переговори – це форма колективного обговорення питань, взаємного спілкування, яке слугує для взаємодії між людьми, інформування та досягнення спільних рішень.

Переконання – це спосіб впливу на слухачів із використанням системи логічних та емоційних (психологічних) аргументів для того, щоб довести слухачам свою думку, сформувавши в них нові погляди.

Переконувальна промова – публічний виступ із метою переконати слухачів, довести або спростувати якусь думку за допомогою логічних аргументів і водночас вплинути на емоції та почуття аудиторії.

Переходу на особистості прийом (лат. ad personam) – прийом психологічної маніпуляції, коли, замість аргументувати власну думку щодо предмета обговорення, розмову переводять на особистість опонента, вказуючи на його недоліки.

Підмазування аргументів прийом – маніпулятивний прийом, який апелює до самолюбства співрозмовника; під час П. а. п. як аргументацію застосовують похвалу, комплімент із метою зворушити суперника, схилити його на свій бік.

Підміни тези прийом – логічна помилка чи виверт у сперечанні, який трапляється тоді, коли промовець замість заявленої тези обґрунтовує іншу, вужчу чи ширшу за значенням від попередньої.

Період складна синтаксична конструкція, що об'єднує в одне ціле значну кількість речень (або кілька колонів).

Період ораторський складна синтаксична конструкція з багатьох речень, за допомогою якої здійснюється розгорнена аргументація думки чи положення; формально співпадає з періодом.

План структурна модель майбутнього ораторського тексту, його ідейний «скелет». П. конденсує основні моменти структури ораторського твору. Основні його види: простий, складний і цитатний.

План простий – різновид основного плану промови, складений як перелік пунктів, що стосуються зазвичай головної частини публічного виступу й мовленнєво оформлені як словосполучення чи непоширені короткі речення.

План робочий – такий тип плану, який видозмінюється під час роботи над матеріалом до промови.

План складний – різновид основного плану, складений як перелік пунктів, що стосуються не лише головної частини, а й зазвичай вступу та висновків (усієї композиції промови) і мовленнєво оформлений як доповнення плану простого додатковою інформацією чи розширенням структури речень.

План цитатний – різновид основного плану промови, у якому пункти оформлені як цитати (з різних джерел), а тому подані в лапках

Побудова доказу на неправильних поглядах – логічна помилка, яка полягає в тому, що логічної аргументації до заявленої тези мовець не наводить, бо таких доказів не існує у зв'язку з неправильністю тези.

Повтор (реприза) дублювання оратором час від часу слова (слів, фрази), що нагадують про основну проблему та служать засобом ідейно-формальної ритмізації виступу.

Повчальне слово (дидактика) – характерний різновид релігійної літератури; напр. – книги Писань у старому Завіті. П.с. органічно адаптовано педагогікою, почасти – художньою літературою.

Поетика 1. Вчення про художню літературу як таку. **2.** Вчення про прийоми «прикрашення» прозаїчної та поетичної мови («пійтика»). **3.** Дисципліна, близька до стилістики, що вивчає поетичну функцію тропів та фігур.

Поза оратора – положення тіла мовця під час виступу. Належить до невербальних засобів спілкування й демонструє аудиторії особисті риси оратора та його індивідуальний стиль.

Полісендитон (від грец. *πολυσύνδετον*) синтаксична фігура, багатосполучниковість.

Політичне красномовство виступ оратора, що виражає інтереси тієї чи іншої партії (політичної сили) або роз'яснює якусь суспільно-політичну ситуацію. Основні жанри П. к.: політичні промови (парламентська, мітингова та воєнна), доповідь, виступ, інформація, огляд, бесіда.

Помилки логічні порушення законів логіки промовцем. Основні П.л.: підміна тези, недоведена основа доказу, «коло» у доказі, повторення доказу (тавтологія) тощо.

Помилки мовні порушення літературної норми (невірний наголос, невірна вимова окремих звуків, невірне вживання слів за семантикою, значенням, невміння враховувати стилістичне забарвлення слова (фрази), включати слово (фразу) в контекст, розрізняти окремі морфеми в слові, тавтологія, плеоназм, слова-паразити тощо).

Порівняння троп, що побудоване на співставленні одного предмета з іншим за спільною ознакою.

Презентація мультимедійна – це спосіб візуального представлення інформації у вигляді слайдів, які проєктовані на екран за допомогою мультимедійного обладнання.

Проблемного ведення (викладу) матеріалу прийом – спосіб подання матеріалу, за якого оратор створює проблемну ситуацію, використовує проблемне запитання, дискусійну інформацію чи таку, що спонукає до роздумів. Цей прийом активізує увагу слухачів та їхню мисленнєво-мовленнєву діяльність і є одним із прийомів налагодження контакту з аудиторією та організації діалогу між промовцем і слухачами.

Прокурорська (обвинувальна) промова – один із основних жанрів юридичного красномовства, промова прокурора на суді.

Промова – усний публічний виступ із метою висвітлення певної інформації та впливу на розум, почуття й волю слухачів.

Промовець – особа, що виголошує промову; той, хто вміє виголошувати промови; те саме, що оратор.

Пропонент (з лат. *propono* – «пропонувати») – особа, яка ініціює обговорення, пропонує певну тезу, аргументуючи її; фактично П. є засновником суперечки, протагоністом.

Проспекція один із способів інтеграції тексту: натяк на те, про що буде говоритися в наступних частинах виступу (майбутніх виступах).

Просторіччя слова (словосполучення), які переважно вживані для передачі мови простолюдю (яка не в усьому відповідає грама-тичним нормам). Оратор може вживати П. для налагодження кон-такту з відповідною аудиторією або ж для гумористичного ефекту.

Психологічна реакція аудиторії момент, надзвичайно важли-вий для оратора, оскільки свідчить про успіх чи неуспіх промови. П. р. а. може бути позитивною чи негативною, тому досвідчений оратор, окрім використання системи логічних доказів, завжди апе-лює й до емоцій слухачів.

Психологічний клімат – це стійкий емоційно-психологічний настрій колективу. Особливість П. к. полягає в тому, що він ві-дображає усі внутрішні (психологічні) умови, які сприяють або перешкоджають продуктивній спільній діяльності й усебічному розвитку особистості у групі.

Психологічний портрет аудиторії – образ слухацької аудито-рії, який промовець створює на основі вивчення її соціально-де-мографічних, соціально-психологічних та індивідуально-особи-стісних ознак (таких як спосіб життя, система цінностей, життєва позиція, вид зайнятості, поведінкові звички, мотиви поведінки тощо).

Публіка (від лат. publicus – «суспільний») – група людей, які мало взаємодіють між собою, а перебувають де-небудь лише як глядачі, слухачі, відвідувачі. П. також називають слухацьку ауди-торію під час публічного виступу.

Рабулістика – мистецтво витонченої аргументації, що дає змогу виставити предмет обговорення або послідовність чийось думок у потрібному аспекті, який не завжди відповідає дійсності.

Регламент – час, відведений для доповіді або виступу на за-сіданнях, зборах, нарадах тощо. Р. встановлюють відповідно до розпорядку певного заходу.

Редагування тексту промови – один із етапів підготовки промови, що полягає у перевірці й виправленні або відповідному оформленні тексту.

Ремінісценція (від лат. *reminiscentia* відгомін) стилістична фігура: відбиток відомої теми чи події в ораторській промові. Культурні Р. завжди збагачують імідж оратора.

Репліка (від лат. *replica* розкриваю) коротка фраза, викликана необхідністю термінового заперечення, уточнення, підтримки тощо; найуживаніша в судовому красномовстві.

Репетиція промови – один із етапів підготовки промови, який полягає в попередньому пробному відтворенні тексту, тренуванні перед майбутнім виступом.

Репліка (від лат. *replico* – «заперечую») – коротка фраза, що містить заперечення, уточнення, підтримку сказаного; коротке висловлення в діалозі чи полілозі.

Ретроспекція є одним із способів інтеграції тексту: звернення уваги слухачів до попередньої інформації. Тут оратор може покликатися не тільки на власні попередні виступи, але й на чужі праці та думки чи загальновідому інформацію.

Реферат (злат. *refero* – «доповідаю») – короткий усний або письмовий виклад наукової праці, результатів наукового дослідження, змісту тощо; доповідь на будь-яку тему, зроблена на основі аналітичного огляду літературних й інших джерел.

Римська кімната – один із методів запам'ятовування промови й тренування пам'яті, винайдення якого належить Цицеронові.

Ритм прози організація слів, колонів та періодів за принципом упорядкування. Хоча саме слово «проза» означає «вільна» на відміну від мови віршів, мова оратора базується на «неправильній» ритміці живої розмовної мови, що не означає відсутності потреби в загостренні ритму: упорядкування Р.п. може відбуватися за принципами паралелізму, градації тощо.

Риторичне звертання – стилістична фігура, що виражає емоційне ставлення оратора до об'єкта його промови. Оратори звертаються часто не тільки до людей, але й до неживих предметів або абстрактних понять. До Р.з. можна зарахувати й етикетні формули.

Риторика інтерактивного спілкування – мистецтво спілкування та обміну повідомленнями в режимі реального часу шляхом передавання голосу, відеозображення чи тексту через мережу Інтернет.

Риторичне питання стилістична фігура: питання, відповідь на яке вже закладено в самому питанні, або ж відповідь не потрібна.

Риторичний вигук стилістична фігура, що являє собою гасло в чистому вигляді.

Розташування оратора – місце, з якого промовляє оратор. Про Р. о. варто подбати заздалегідь і встановити, яке місце у конкретному приміщенні буде оптимальним для виголошення промови.

Самоконтроль – уміння контролювати свої емоції, думки та поведінку. С. є одним зі складників риторичної майстерності.

Самопрезентація (від само- й англ. presentation – «представлення») – вербальне й невербальне представлення власної особистості у процесі спілкування.

Сатира (від лат. satura суміш) змалювання явищ у гостро критичному вигляді. С. відрізняється від гумору саме цією гостротою. Її не слід ототожнювати з іронією, прийомом більш тонким (імпліцитним).

Семінар (злат. seminarium – «теплиця») – один із жанрів академічного красномовства, форма групових навчальних занять, на якій студенти під керівництвом викладача обговорюють оповіді, повідомлення чи реферати з певного предмета або теми.

Сентенція (з лат. sententia – «думка», «судження») – короткий образний вислів повчального характеру.

Силогізм (від грец. Συλλογισμός міркування) логічна модель, в якій два судження призводять до висновку як третього судження.

Символ (від грец. Σύμβολον умовний знак) троп, покликаний змалювати невичерпну складність явища, багатозначна метафора. Головною відмінністю С. від алегорії є те, що загалом кожен може розшифрувати С. по-своєму, він багатозначний.

Симпозіум (з гр. $\zeta\sigma\mu\lambda\acute{o}\zeta\iota\omicron\nu$ – «бенкет») – нарада, наукова конференція фахівців одного профілю з певного наукового питання, яку проводять на міжрегіональному чи міжнародному рівні. С. іноді також називають низку виступів людей з короткими промовами на одну й ту саму тему.

Симплока (від грец. $\Sigma\mu\lambda\lambda\omicron\kappa\acute{\eta}$ сплетіння) синтаксична фігура, збіг у паралельних структурах початку, кінця чи середини.

Синекдоха (від грец. $\Sigma\nu\nu\epsilon\kappa\delta\omicron\chi\acute{\eta}$ співвідношення) троп (різновид метонімії), побудований на перенесенні значення з одного слова на інше на основі кількісних відношень: частина замість цілого, ціле замість частини, однина замість множини, множина замість однини.

Синтаксичний паралелізм синтаксична фігура, повторення однакової структури речень (1234/1234).

Синтез (від грец. $\Sigma\acute{\nu}\theta\epsilon\sigma\iota\varsigma$ з'єднання) розумова операція по з'єднанню розпорошених моментів в одне ціле, що дозволяє узагальнювати та систематизувати ораторові окремі явища.

Сікофантство – шантаж від античних риторів, які збирали на тих чи інших осіб компрометувальні матеріали.

«Сім вільних мистецтв» (лат. *septem artes liberales*) програма середньовічної освіти (школи та підготовчі відділення університетів), що складалася з семи дисциплін (тривіум + квадривіум), серед яких була й риторика у системі т. зв. тривіуму.

Слово –жанр давньоукраїнської риторики; С. було висловлене громадськими діячами до народу в якихось важливих ситуаціях.

Солецизми (грец. $\Sigma\omicron\lambda\omicron\kappa\iota\sigma\mu\acute{o}\varsigma$ від назви м. Сол, грецької колонії у Малій Азії, де грецька мова була засмічена) свідоме вживання граматично неправильних форм з метою створення певного образу.

Соціально-демографічні ознаки аудиторії – характеристики слухачів, що включають їх стать, вік, громадянство, національність, освіту, професію, склад родини, зайнятість, належність до певних соціальних верств тощо.

Соціально-психологічні ознаки аудиторії – характеристики слухачів, що включають їх потреби, мотиви поведінки, ставлення до промовця та предмета мовлення та рівень розуміння того, про що йдеться.

Співбесіда – спеціальна бесіда на професійну, політичну, наукову чи інші теми, спрямована на обмін думками чи з'ясування яких-небудь питань.

Способи запам'ятовування – способи ефективної фіксації певного матеріалу в пам'яті. Виділяють три основні способи 3.: механічний, логічний, мнемотехнічний.

Ставка на хибний сором – один з вивертів у сперечанні, за якого один із учасників суперечки використовує таку слабкість опонента, як страх продемонструвати незнання чи нерозуміння чогось, бажання бути кращим, ніж він є насправді.

Стадійний метод викладу (з гр. ζήαδιον – «сходінка», «рівень») – метод викладу матеріалу в промові, основою якого є поступовий виклад одного питання за іншим (від стадії до стадії) без ретроспекції.

Статус ситуація, в якій перебуває оратор (категорія візантійської риторики).

Стереотипний персонаж (англ. stock character) узагальнення того чи іншого типу людської поведінки чи позиції, який набув характеру кліше.

Стиль (від лат. stylus – стрижень для письма) спосіб викладу, організація мовлення.

Стиль риторичний традиційне визначення особливостей ораторської манери як «прикрашеної», урочистої; сьогодняшня риторика відкидає зведення С.р. до самих лише «прикрас».

Структура ораторського твору модель побудови виступу з певних складових частин, найпростішими з яких є вступ, виклад, висновки. С.о.т., що виникла в античні часи, що зазнавала ускладнення (наприклад: виклад-зацікавлення; основна частина опис, оповідь, міркування; висновки-заклик тощо).

Структура промови – логічне розташування складових частин промови. Загальноприйнятим є поділ промови на такі структурні елементи: вступ, головна частина, висновки.

Суб'єктивність оратора – цілком закономірне й, навіть, бажане явище за умови, що власні цінності не будуть нав'язані силоміць, а сама С. не переростає в суб'єктивізм.

Судове (юридичне) красномовство ораторські виступи юристів, підсудного та цивільних осіб під час розгляду судової справи з позицій законодавства. Основні жанри С. к.: прокурорська (обвинувальна) та адвокатська (захисна) промови.

Суспільно-побутове красномовство – дотепне або урочисте слово щодо якоїсь важливої події у приватному житті чи певної гострої, цікавої ситуації. Основні жанри С.-п. к.: ювілейні промови, привітальне слово, застольне слово (тости), надгробне (поминальне) слово.

Суперечка – це комунікативна ситуація, що виражає будь-яке зіткнення думок, за якого кожна сторона відстоює власну позицію під час доведення та спростування, виявляє критичну оцінку погляду співрозмовника.

Суперечності закон – один з чотирьох законів логіки, який полягає в тому, що судження та його заперечення не можуть бути одночасно істинними.

Тези вид конспекту; стислий запис основних положень плану промови в дещо розгорнутому вигляді. Т. інколи можуть набувати характеру цитатного плану.

Тема проблема, що покладено в основу ораторського виступу. Не слід плутати Т. з об'єктом промови: на відміну від останнього Т. завжди конкретна, стосується одного питання.

Тембр (від франц. timbre) забарвлення звука, що дає можливість розрізнити звуки однієї висоти у звучанні різних голосів.

Темп мовлення (від лат. tempus час) швидкість, з якою проголошена промова; вимірений за кількістю звуків (або складів), що

вимовлений за секунду. Занадто швидкий Т., так само, як і занадто повільний, ускладнює сприйняття промови.

Темпу прискорення підрядковий знак партитури, що використовується для позначення вторинності, додаткового характеру інформації.

Темпу уповільнення підрядковий знак партитури, який використаний для фіксації уваги на слові (словах), що для промовця є ключовим.

Типи промов за знаковим оформленням та закріпленням

1. Промови, що виголошують за конспектом. 2. Промови, що готують заздалегідь, але не вчать напам'ять. 3. Промови, що пишуть заздалегідь і вчать напам'ять. 4. Імпровізовані промови (експромти).

Толерантність (від лат. *tolerans* терплячий) повага до чужих позицій та концепцій. Наявність Т. у оратора свідчення його духовної зрілості та сили.

Тону підвищення надрядковий знак партитури, який вживаний для позначення незавершеності вислову, інтонації питання та непевності, окличних речень і звертань.

Тону пониження надрядковий знак партитури, який використаний для позначення інтонації завершеності вислову (частини вислову); зазвичай наприкінці речення.

Точність мовлення – одна з властивостей мовлення, яка полягає у підборі таких слів, які повністю співвідносяться з предметами, явищами, діями, які вони називають.

Увага аудиторії запорука успіху промовця, який ніколи не повинен втрачати з поля зору цей важливий момент.

Увага слухачів – зосередженість аудиторії на мовленні та постаті оратора.

Усне мовлення – мовлення, яке сприймають на слух. За допомогою У. м. відбувається безпосереднє спілкування й обмін думками між людьми.

Уособлення троп, що дозволяє надавати неживим речам або нелюдському життю людських рис.

Установка ораторська орієнтація промовця на доведення певних тез, формування певного ефекту сприйняття промови різно-типною аудиторією, використання того чи іншого кола прийомів.

Утопія літературний жанр, в річищі якого часто здійснене становлення та пропаганда нових політичних ідей, природна сфера політичного красномовства.

Фігури риторичні (від лат. *figura* «позиція в танку») незвична побудова фрази або її частини задля експресивності виразу.

Фіксації полюса суперечки прийом – уточнення предмета суперечки, того положення, істинність або хибність якого треба довести. Ф. п. с. п. дає дискутантам змогу чітко усвідомити, навколо чого ведуть суперечку, та не дозволить відхилитися від власних позицій. Він пришвидшує суперечку й робить її конструктивнішою. Ф. п. с. п. заснований на логічному виключення третього законі.

Фоніка галузь поетики, яка вивчає прийоми створення художнього образу звуками. Знання законів Ф. важливе й для оратора, оскільки сприяє евфонії промови.

Харизма (від грец. *χάρισμα* – Божий дар) – сприйняття тієї чи іншої особистості як такої, що має особливе обдарування та гарантує незмінний успіх своїм прихильникам. Харизматичні оратори зазвичай виступають в сфері релігійної проповіді, інколи в політиці.

Хвилювання під час виступу – хвилювання, яке передує виступові чи охоплює оратора безпосередньо під час промови. Це основна проблема промовців.

Хибна аналогія – помилка у створенні аргументації або ж виверт у сперечанні, коли аналогію проводять між такими предметами та явищами, між якими практично немає спільних ознак.

Хіазм (від грец. *Χιάσμος* зворотний) синтаксична фігура, в якій наявний порядок слів щодо до попереднього речення на зразок літери Х.

Цитування є одним із сильних засобів впливу на аудиторію, особливо коли цитується авторитетне джерело, бо це виглядає звичайно як доказування оратором своєї правоти. Ц. найбільш поширене в академічному красномовстві. Однак зловживання цитатами вкрай небажане.

Шепелявість – одна з вад дикції, яка полягає у вимові свистячих звуків ([с], [з]) як шиплячих ([ш], [ж]). Позбутися Ш. можна, систематично виконуючи вправи для поліпшення дикції, наприклад, артикуляційну гімнастику.

Ясність мовлення – смислова прозорість мовлення, що забезпечує його зрозумілість, доступність для слухачів. Я. м. – одна з вимог культури мовлення загалом. Я. м. оратора передбачає, що аудиторія сприйме сказане абсолютно так само, як його розуміє сам промовець. Умовою Я. м. є його точність.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеев М.М. Культура фахового мовлення. URL: <https://openarchive.nure.ua/server/api/core/bitstreams/34684019-39f4-4576-9c52-50fac7ecc9d6/content> (дата звернення 02.09.2024).
2. Берестечко О.Г. Культура професійного спілкування. URL: https://elearn.nubip.edu.ua/pluginfile.php/639007/mod_resource/content/0/Берестечко%20О.Г.%20Підручник.pdf. (дата звернення 02.09.2024).
3. Василенко В. Риторична культура професійного мовлення. Курс лекцій. Суми: Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ, 2023. 377 с.
4. Грона Н.В. Культура мовлення як складник професійно-педагогічного спілкування. URL: [https://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/33946/Gum_37\(2\).pdf?Sequence=1&page=71#page=57](https://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/33946/Gum_37(2).pdf?Sequence=1&page=71#page=57) (дата звернення 05.09.2024).
5. Зайцева В., Яремчук Н.С. Культура професійного спілкування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер.: Філологія. 2019. № 42. Т. 3. С. 121–123.
6. К.О. Бортун, Д.В. Козловська Основи красномовства: матеріали для самостійної роботи студентів. Вінниця: Документ Принт, 2019. 104 с.
7. Киричук Б.С., Якимчук М.Ю. Культура мовлення як засіб розвитку комунікативних компетентностей юриста. *Часопис Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Право». 2021. №1(23). С. 1–9.
8. Культура мови юриста. URL: <https://krm.zt.court.gov.ua/sud0610/inshе/13/1725>. (дата звернення 01.09.2024)
9. Культура професійної мови. Дніпропетровськ: ДДІФКіС. 2019. 60 с.

10. Методичні рекомендації з освітнього компонента «Культура професійного мовлення фахівців соціальної сфери» для самостійної роботи здобувачів вищої освіти спеціальності 231 «Соціальна робота» першого (бакалаврського) рівня / Укладач: Залібовська-Ільніцька З. В. Житомир: Видво ЖДУ ім. І. Франка, 2024. 40 с.
11. Філіппова Н.М. Культура професійного і наукового мовлення. URL: <https://rep.nuos.edu.ua/server/api/core/bitstreams/5a9d85c7-4bb0-4976-9ef2-893e1d306031/content> (дата звернення 03.09.2024).
12. Шафран К. «Повчання Володимира Мономаха дітям» як порадник батькам для доброго виховання дітей. URL: <http://www.sde.org.ua/zmi/zlus/item/2124-povchannya-volodymyra-monomakha-dityam-yak-poradnyk-batkam-dlya-dob-rogo-vykhovannya-ditej.html>. (дата звернення 01.09.2024).

навчально-літературне видання

**Бортун К.О., Ялова О.В.,
Максименко О.В.**

Культура професійного мовлення

Навчально-методичний посібник

Підписано до друку 26.12.2024 р.

Формат 60×84/16. Папір офсетний.

Умовн. друк. арк. 6,50

Тираж 300 прим. Зам. № 026-12/ 2024

Видавець: ТОВ «НВП «Інтерсервіс»,

Київ, вул. Бориспільська, 9а,

Свідоцтво: серія ДК № 3534 від 24.07.2009 р.

Виготовлювач: ФОП Андрієвська Л.В.

Київ, вул. Бориспільська, 9а,

Свідоцтво: серія ВОЗ № 919546 від 19.09.2004 р.