

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ “ЮРИДИЧНА
АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО”



**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ
ПОСІБНИК**

З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

“ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО”

Харків
2012

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ “ЮРИДИЧНА
АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО”**

Електронна копія

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ
ПОСІБНИК
ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
ТА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
“ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО”**

(галузь знань 0304 “Право”, 0302 “Міжнародні відносини”;
освітньо-кваліфікаційний рівень “Бакалавр”;
напрями підготовки: 6.030401 “Правознавство”,
6.030202 “Міжнародне право”)

**для студентів III курсу
денних факультетів**

**Харків
2012**

Навчально-методичний посібник для самостійної роботи та семінарських занять з навчальної дисципліни “Ораторське мистецтво” (галузь знань 0304 “Право”, 0302 “Міжнародні відносини”; освітньо-кваліфікаційний рівень “Бакалавр”; напрями підготовки: 6.030401 “Правознавство”, 6.030202 “Міжнародне право”) для студентів III курсу денних факультетів / уклад.: М. П. Требін, Г. П. Клімова, Г. Ю. Васильєв та ін. – Х.: Нац. ун-т “Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого”, 2012. – 42 с.

У к л а д а ч і: М. П. Требін,
Г. П. Клімова,
Г. Ю. Васильєв,
В. Д. Воднік,
О. В. Волянська,
В. Я. Зимогляд,
Н. П. Осипова,
І. В. Підкуркова,
О. М. Сахань,
О. В. Сердюк,
Л. М. Хохлова

*Рекомендовано до видання редакційно-видавничою радою
університету (протокол № 8 від 17.10.2012 р.)*

1. ВСТУП

Ораторське мистецтво є вибірковою навчальною дисципліною циклу гуманітарної і соціально-економічної спрямованості. Вона включає до себе комплекс знань, умінь і навичок оратора, потрібний при підготовці й проголошенні переконливої промови. В українській вищій юридичній школі ораторське мистецтво є невід'ємною складовою виховання висококваліфікованого спеціаліста. Основи цієї дисципліни відіграють важливу роль при формуванні професійних рис фахівців-юристів. У демократичній державі діяльність суддів, працівників прокуратури й міліції, пенітенціарних закладів потребує певних знань із проблематики ораторського мистецтва, тому що в юридичній практиці без дієвого слова, його впливу на особистість не обійтись.

Навчитися переконувати, робити слабку думку сильною – таке завдання можна виконати за допомогою ораторського мистецтва, звертаючись як до розуму, так і до почуттів людини.

Метою вивчення цієї дисципліни є формування знань про основи ораторського мистецтва, особливості впливу однієї людини на іншу, допомога студентам в опануванні основ судового красномовства, формування високої мовної культури майбутнього юриста.

У результаті вивчення ораторського мистецтва студенти повинні:

знати особливості й характеристику етапів діяльності оратора – закони винаходу думки, класифікації родів і видів ораторського виступу; методи розробки стратегії й тактика виступу; критерії відбору проблем у темі, загальні принципи побудови публічного виступу; способи викладення матеріалу виступу та активізації мислення аудиторії; основи культури публічної промови; соціально-психологічні закони спілкування

оратора й аудиторії; характеристику мови з точки зору акустико-фізіологічних позицій; принципи і способи проведення полеміки; види юридичного красномовства, особливості підготовки судової промови;

уміти моделювати спілкування з різними людьми й аудиторіями у професійній діяльності; будувати тактику виступу і аргументації; знаходити і ліквідовувати логічні помилки публічного виступу; правильно обирати і застосовувати механізми наочності слова; знімати напруження перед виступом; розробляти й обирати згідно з обставинами справи, характером судового процесу й особливостями аудиторії стратегію і тактику судової промови.

2. ЗАГАЛЬНИЙ РОЗРАХУНОК ГОДИН ЛЕКЦІЙ, СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№ теми	Модуль/тема	Всього годин	У тому числі		
			лекції	семінарські заняття	самостійна робота
Змістовий модуль I.					
Загальні основи ораторського мистецтва – 36 год					
1	Ораторське мистецтво як навчальна дисципліна	6	2	2	2
2	Взаємодія оратора та аудиторії	6	2	2	2
3	Стратегія і тактика оратора	6	2	2	2
4	Доведення в публічному виступі	6	2	2	2
5	Культура і стиль мови	6	2	2	2
6	Техніка мовлення	6	2	2	2
		36	12	12	12
Змістовий модуль II.					
Юридичне красномовство – 36 год					
7	Виникнення та розвиток красномовства юриста	5	2	2	1
8	Підготовка промови юриста	8	2	4	2
9	Ділове красномовство юриста	8	2	4	2
10	Судове красномовство	8	2	4	2
11	Полеміка в діяльності юриста	7	2	4	1
		36	10	18	8
РАЗОМ:		72	22	30	20*

* До них входять 10 год індивідуальної роботи

3. ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Т е м а 1. Ораторське мистецтво як навчальна дисципліна

П л а н

1. Предмет і функції ораторського мистецтва. Роль ораторського мистецтва у професійній діяльності юриста.

2. Роди та види ораторського мистецтва, їх загальна характеристика.

3. Закони докомунікативної, комунікативної і посткомунікативної фази діяльності оратора.

4. Історія ораторського мистецтва. Ораторське мистецтво України.

Література: [10, 14, 18, 21, 23, 25, 30, 31, 33 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Т е м а 2. Взаємодія оратора та аудиторії

П л а н

1. Оратор як організатор і керівник процесом мислиннево-мовленнєвої діяльності аудиторії. Вимоги до оратора.

2. Індивідуально-психологічні якості та мовні типи оратора.

3. Характеристика ознак аудиторії: соціальних, психологічних, індивідуально-особистісних, формально-ситуативних.

4. Психологічні проблеми контакту оратора й аудиторії, шляхи їх вирішення.

Література: [4, 7, 11, 13, 15, 16, 17, 24, 26, 39, 40 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Тема 3. Стратегія і тактика оратора

П л а н

1. Зміст і структура стратегії.
2. Тактика оратора: поняття і структура.
3. Характеристика принципів тактики.
4. Особливості способів реалізації стратегії у тактиці виступу.
5. Тактичні помилки, шляхи їх усунення.

Література: [1, 9, 21, 26, 33, 37 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Тема 4. Доведення в публічному виступі

П л а н

1. Логічні закони в промові оратора.
2. Поняття та структура доведення.
3. Правила й помилки висунення тези.
4. Аргументи як логічна основа доведення.
5. Правила добору аргументів.
6. Правила й помилки демонстрації.
7. Спростування і способи його реалізації.

Література: [5, 13, 19, 26, 32, 33, 37 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Тема 5. Культура і стиль мови

П л а н

1. Поняття “культура мови”.
2. Загальні ознаки мовної культури оратора.
3. Образність мови: засоби її створення. Види тропів і фігур.
4. Поняття “стиль публічного виступу”. Види стилів.

Література: [3, 8, 12, 25, 26, 35 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Т е м а 6. Техніка мовлення

П л а н

1. Категорії техніки мови.
2. Інтонаційно-виразні засоби мови.
3. Логіко-інтонаційний аналіз тексту промови.
4. Мовні ноти.

Література: [9, 20, 23, 26, 31, 38 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Т е м а 7. Виникнення та розвиток красномовства юриста

П л а н

1. Основні історичні етапи розвитку юридичного красномовства.
2. Виникнення та розвиток російського юридичного красномовства.
3. Розвиток юридичного красномовства за часів СРСР.
4. Юридичне красномовство України.

Література: [1, 9, 12, 26, 27, 29, 35, 36 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Т е м а 8. Підготовка промови юриста

П л а н

1. Основні етапи підготовки тексту промови.
2. Форми текстового оформлення матеріалу.
3. Види підготовки до виступу.
4. Композиція виступу.

Література: [3, 8, 12, 23, 25, 26, 38 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Т е м а 9. Ділове красномовство юриста

П л а н

1. Види і принципи ділового красномовства юриста.
2. Особливості мови права.
3. Основні стилі юридичної мови.

Література: [1, 2, 6, 12, 17, 23, 31 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Т е м а 10. Судове красномовство

П л а н

1. Судове красномовство: загальна характеристика.
2. Види судових виступів.
3. Підготовка судового виступу.
4. Особливості аудиторії судового виступу.
5. Основні риторичні засоби переконання в судовому виступі.

Література: [9,12, 23, 25, 31, 32, 35 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

Т е м а 11. Полеміка в діяльності юриста

П л а н

1. Полеміка як форма ораторського мистецтва: сутність, принципи, прийоми.
2. Види полемічних “хитрощів” у полеміці.
3. Характеристика запитань і відповідей у полеміці. Особливості використання форми “питання – відповідь” в юридичній практиці.
4. Змагальність судових дебатів.

Література: [12, 13, 22, 23, 26, 28 у “Списку рекомендованої літератури” с. 37-39].

4. ПОТОЧНИЙ (МОДУЛЬНИЙ) ТА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Опис предмета курсу “Ораторське мистецтво”

Курс	Галузь, освітньо-кваліфікаційний рівень, напрямок підготовки	Характеристика навчального курсу (структура залікового кредиту)
Кількість кредитів ECTS: 2,0 Модулів: 3 Змістових модулів: 2 Загальна кількість годин: 72 Тижневих годин: 4	0304 “Право”, 0302 “Міжнародні відносини” “Бакалавр” 6.030401 “Правознавство”, 6.030202 “Міжнародне право”	Вибіркова: Модуль I Лекції: 22 Семінарські заняття: 30 Модуль II Індивідуальна робота: 10 Модуль III Самостійна робота: 20 Вид контролю: поточний модульний контроль, залік

5. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОТОЧНОГО МОДУЛЬНОГО КОНТРОЛЮ

Оцінювання знань студентів з ораторського мистецтва здійснюється на основі результатів поточного модульного контролю (ПМК). Загальним об'єктом є відповідна частина навчальної програми з дисципліни “Ораторське мистецтво”, засвоєння якої перевіряється під час ПМК.

Завдання ПМК – перевірка розуміння та засвоєння навчального матеріалу змістового модуля, здатності осмислити зміст окремих тем чи розділів, умінь застосовувати отримані знання при вирішенні професійних завдань.

Об'єктами ПМК знань студентів з ораторського мистецтва є:

- систематичність та активність роботи на лекціях, семінарських заняттях (відвідування відповідних форм навчального процесу, активність та рівень знань при обговоренні питань);

- виконання модульних контрольних завдань;
- інші форми роботи.

Оцінювання результатів ПМК здійснюється викладачем наприкінці вивчення кожного модуля.

Критерії оцінювання ПМК:

- активність та рівень знань при обговоренні питань семінарських занять, відвідування відповідних форм навчального процесу, самостійне доопрацювання окремих тем чи питань, інші форми роботи (від 0 до 20 балів);

- виконання контрольної роботи у формі тестів (від 0 до 20 балів).

Порядок і час складання тестів, критерії оцінювання визначаються кафедрою і доводяться до відома студентів на початку навчального року, що передує їх проведенню.

Підсумковий бал за результатами ПМК оформляється під час останнього семінарського заняття відповідного семестру. Загальна кількість балів за ПМК складає 80 балів. Кожен модуль оцінюється у 40 балів. Результати ПМК знань студентів вносяться до відомості обліку поточної успішності. Вони є ос-

новою для визначення загальної успішності студента з дисципліни “Ораторське мистецтво”.

У разі невиконання завдань ПМК з об’єктивних причин студенти мають право за дозволом декана (викладача) скласти їх не пізніше останнього семінарського заняття. Час та порядок визначає викладач.

6. ІНДИВІДУАЛЬНА РОБОТА СТУДЕНТІВ

Індивідуальна робота студентів сприяє більш повному оволодінню предметом навчальної дисципліни, розширенню їх ерудиції, формуванню навичок ораторської діяльності. З цією метою при організації цього виду роботи слід органічно поєднувати ті види, які вимагають уваги, з тими, які стимулюють творчий пошук та мислення, що дозволить усебічно підготувати студента до самостійної діяльності. Результатом індивідуальної роботи має стати формування якісно нового рівня наукової підготовки студента, вміння вільно орієнтуватися в системі знань у галузі ораторського мистецтва.

Відповідно до вимог “Положення про організацію навчального процесу в кредитно-модульній системі підготовки фахівців” індивідуальна роботи студентів з навчальної дисципліни “Ораторське мистецтво” може включати до себе: участь у роботі студентського наукового гуртка (проблемної групи) з ораторського мистецтва, студентських наукових конференціях, конкурсах, олімпіадах, написання есе, етюдів, рефератів та їх презентацію, анотацію прочитаної додаткової літератури, бібліографічний опис літератури та інші форми роботи.

Вибір студентом видів індивідуальної роботи здійснюється на альтернативній основі згідно з особистими інтересами і попереднім узгодженням з викладачем. Організацію, контроль та оцінку якості виконання індивідуальної роботи студентів здійснює викладач, який веде семінарські заняття. За цей вид роботи студент має можливість отримати максимально 20 балів.

7. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ УСПІШНОСТІ СТУДЕНТІВ

Підсумкове оцінювання рівня знань студентів з ораторського мистецтва здійснюється на основі результатів ПМК та індивідуальної роботи за 100-бальною шкалою (80 балів – ПМК і 20 балів – індивідуальна робота).

Конкретний перелік питань та завдань, що охоплюють увесь зміст навчальної дисципліни, критерії оцінювання успішності студентів, порядок і час складання ПМК визначаються кафедрою і доводяться до студентів на початку навчального року.

До відомості обліку підсумкової успішності вносяться сумарні результати в балах за ПМК та індивідуальну роботу студентів. Студент отримує залік у випадку, коли за результатами ПМК та індивідуальної роботи він отримав не менше 60 балів.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни виставляється в залікову книжку.

8. КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Предмет і функції ораторського мистецтва.
2. Роди та види ораторського мистецтва: загальна характеристика.
3. Види соціально-політичного красномовства, їх характеристика.
4. Види академічного красномовства, їх характеристика.
5. Види юридичного красномовства, їх характеристика.
6. Види ділового красномовства, їх характеристика.
7. Види соціально-побутового красномовства, їх характеристика.
8. Закони ораторського мистецтва: загальна характеристика.
9. Концептуальний закон ораторського мистецтва.
10. Характеристика закону аудиторії.
11. Стратегічний закон ораторського мистецтва.
12. Тактичний закон ораторського мистецтва.
13. Мовний закон ораторського мистецтва.
14. Закон ефективної комунікації ораторського мистецтва.
15. Системно-аналітичний закон ораторського мистецтва.
16. Історія виникнення ораторського мистецтва у Стародавній Греції.
17. Історія розвитку ораторського мистецтва у Стародавньому Римі.
18. Розвиток ораторського мистецтва у добу Середньовіччя та Відродження.
19. Розвиток ораторського мистецтва у Новий час.
20. Сучасний стан розвитку риторики.
21. Історія розвитку ораторського мистецтва в Україні.
22. Вимоги до оратора.
23. Функції оратора як організатора та керівника процесом мислиннево-мовленнєвої діяльності аудиторії.
24. Індивідуально-психологічні якості та мовні типи оратора.
25. Фази та етапи діяльності оратора.
26. Поняття “аудиторія”, її головні характеристики.
27. Соціальна характеристика аудиторії.

28. Індивідуально-особистісна характеристика аудиторії.
29. Психологічна характеристика аудиторії.
30. Формально-ситуативна характеристика аудиторії.
31. Характеристика мотивів діяльності аудиторії: матеріальних і духовних (інтелектуальних, естетичних, моральних).
32. Увага як складова психологічної характеристики аудиторії, її види та властивості.
33. Фази стану уваги аудиторії під час промови оратора.
34. Суб'єктивні та об'єктивні перешкоди контакту оратора і аудиторії та способи їх подолання.
35. Психологічні перешкоди контакту оратора й аудиторії, шляхи їх подолання.
36. Типи аудиторії за ставленням до оратора або промови.
37. Поняття стратегії оратора, структурні елементи стратегії оратора.
38. Етапи побудови стратегії оратора.
39. Поняття "тактика оратора".
40. Головні елементи тактики.
41. Визначення принципів і прийомів тактики.
42. Прийоми викладення інформації у промові оратора.
43. Засоби активізації слухачів як прояв тактики оратора.
44. Тактичні помилки, шляхи їх усунення.
45. Закони логіки як основа ораторської діяльності.
46. Основні прийоми логічного переконання.
47. Індукція і дедукція, висновок за аналогією.
48. Доведення і його структура. Види доведення.
49. Сутність спростування і його зв'язок із доведенням.
50. Теза: поняття і правила висунення.
51. Аргумент: поняття і вимоги.
52. Аргументація як структурний елемент доведення.
53. Використання логічних законів у мовній практиці юристів.
54. Хитрощі логічної аргументації.
55. Логічна культура мислення.
56. Поняття "культура мови".
57. Загальні ознаки мовної культури оратора.
58. Засоби створення образності мови.
59. Види тропів.

60. Види фігур.
61. Стиль мови: поняття і види.
62. Поняття техніки мовлення.
63. Характеристика голосу: динаміка, діапазон, тембр, гнучкість, польотність, благозвучність.
64. Елементи голосового апарату: органи дихання, вібратори, резонатори й артикулятори.
65. Поняття “інтонація промови”.
66. Зміст способів інтонування промови.
67. Місце міміки і жестів у техніці мовлення, їх можливості в підвищенні експресії мови.
68. Логіко-інтонаційний аналіз промови.
69. Правила логічного наголосу.
70. Характеристика мовних нот.
71. Особливості юридичного красномовства в Давній Греції.
72. Горгій, Антифонт, Лісій, Ісократ як засновники юридичного красномовства.
73. Внесок Демосфена в розвиток юридичного красномовства Давньої Греції.
74. Основні риси юридичного красномовства в Давньому Римі.
75. Вплив Марка Тулія Цицерона на розвиток юридичного красномовства.
76. Виникнення та розвиток російського юридичного красномовства.
77. Розвиток юридичного красномовства за часів СРСР.
78. Юридичне красномовство України.
79. Сучасний розвиток юридичного красномовства.
80. Основні етапи підготовки юридичної промови.
81. Письмова фіксація тексту промови.
82. Форми репетиції.
83. Основні типи підготовки до виголошення промови.
84. Композиція виступу.
85. Характеристика складових композиції виступу.
86. Особливості мови права
87. Основні стилі юридичної мови.

88. Офіційно-діловий стиль юридичної мови: підстилі, стильові риси, специфічні засоби.
89. Специфічні засоби і функції юридичної публіцистики.
90. Функції і підстилі наукового стилю мови правника.
91. Основні ознаки розмовного стилю в юридичній стилістиці.
92. Якості промови, що забезпечують успіх виступів на правову тематику.
93. Загальні принципи ділового красномовства юриста.
94. Специфічні принципи ділового красномовства юриста.
95. Поняття “юридична виразність” судового виступу.
96. Місце мовного спілкування в судовому процесі.
97. Типи судових виступів юриста залежно від виду провадження, стадії процесу, процесуального статусу.
98. Судовий виступ як різновид переконуючої промови.
99. Особливості підготовки стратегії та тактики мовної поведінки в судовому процесі.
100. Композиційні особливості судового виступу.
101. Специфіка аудиторії судового виступу.
102. Основні джерела інформації при підготовці судового виступу.
103. Взаємодія професійної етики та етики мовного спілкування в судовому виступі.
104. Особливості підготовки судової промови.
105. Полеміка як форма ораторського мистецтва.
106. Принципи і прийоми полеміки.
107. Види полемічних “хитрощів” у полеміці.
108. Типологія питань у полеміці.
109. Види відповідей у полеміці.
110. Особливості використання форми “питання-відповідь” в юридичній практиці.
111. Змагальність судових дебатів.
112. Полемічна культура судових дебатів.
113. Учасники судових дебатів.
114. Послідовність виступів сторін у судових дебатах.
115. Репліка як обов’язковий елемент судових дебатів.

9. СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ

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

Активізація аудиторії – створення в аудиторії творчої атмосфери розмірковування.

Алегорія (іносказання) – зображення абстрактного поняття чи явища через конкретний образ.

Аналіз – це розчленування, розкладання подумки або реально цілого на частини, елементи, компоненти, властивості.

Аналогія (грец. відповідність) – умовивід, в якому на підставі схожості предметів за одними ознаками робиться висновок про можливу подібність цих предметів за іншими ознаками.

Анафора – лексико-синтаксичне повторення слів і словосполучень на початку прозаїчних речень (у віршах відповідно – рядків).

Антитеза – зворот промови, в якому для посилення виразності протиставлені поняття, думки, образи, стани, риси характеру діючих осіб.

Апологія – надмірне схвалення когось або чогось, упереджений захист.

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

Аргументи (основи доведення) – судження, за допомогою яких доводиться теза. Істинність основ вже встановлена, і тому їх наводять як достатні підстави для доведення істинності тези.

Аудиторія – 1) слухачі промови, лекції, доповіді тощо; це сукупність осіб, які об'єднані в одиниці часу та простору спільним видом діяльності – слуханням, розумінням та запам'ятовуванням; 2) зал (приміщення) для читання лекцій, доповідей.

Аудиторний шок (сценічний страх) – стан емоційної напруги при вираженні думок, у результаті якого люди відчувають складнощі у виконанні промови.

Афоризм – глибока узагальнююча думка, яка має лаконічну, відточену мовну форму.

Багаторівневість – особливість мови права, яка проявляється в застосуванні мовних одиниць і засобів різних рівнів: лексеми (слова), терміни права, термінологічні словосполучення, фразеологізми, юридичні дефініції, лексико-граматичні моделі, синтаксичні конструкції, стилістичні засоби і прийоми тощо.

Богословсько-церковне красномовство – рід професійної публічної промови, якою користуються в церковних справах та проповідницькій діяльності.

Виверт у полеміці – прийом, за якого з допомоги хитрощів опонент полегшує своє становище в полеміці і ускладнює положення супротивника.

Вид ораторського мистецтва в межах роду є подальшою диференціацією за більш конкретними ознаками публічної мови.

Висота голосу – фізіологічна властивість голосу, керована напругою голосових зв'язок і частотою імпульсів, отриманих із головного мозку. Розрізняють: високий мовний голос, у якому переважно розвинуте головне звучання зі слабо вираженим грудним звучанням; низький мовний голос, у якому переважно розвинуте грудне звучання зі слабо вираженим головним звучанням; середній мовний голос із добре розвинутим і головним, і грудним звучанням.

Відкритість – риса мови права як системи. Відкритість проявляється в наявності в юридичних текстах поряд із юридичною лексикою загальнозживаних слів, спеціальної лексики суміжних із правом сфер; у процесах термінологізації та детермінологізації; тенденції до розширення юридичного словника за рахунок новоутворень, взаємодії власних мовних ресурсів і запозичень тощо.

Відповідь – це нове судження, що уточнює або доповнює разом із питанням, що стоїть, попереднє знання.

Візуальний канал – одержання інформації через органи бачення; безпосереднє спостереження очима чи за допомогою оптичного приладу або інших пристроїв предметів, явищ, процесів.

Гіпербола – навмисне художнє перебільшення сили, значення, розміру явища, що зображується.

Гнучкість голосу – здатність швидкого переходу в інтонаванні за різними ознаками голосу: висоти тону, сили звуку, тембру .

Голос (мовний голос) – звуки, що утворюються завдяки коливанням голосових зв’язок при розмові, співі, сміху, які відрізняються за висотою, характером звучання тощо.

Гомілетика – допоміжна наука богослов’я, роз’яснююча теорія церковної співбесіди та історії проповідницької літератури.

Градація (від лат. “поступовість”) – стилістичний прийом, що дає змогу відтворити вчинки, думки, почуття або події в розвитку.

Дебати – суперечки, обмін думками з будь-яких питань.

Дедуктивний метод передбачає перехід від сформульованого загального положення до окремих висновків, часткових прикладів і випадків.

Демонстрація (форма доведення) – способи логічного зв’язку між тезою й аргументами.

Динаміка голосу характеризується різноманітним ступенем сили звучання, гучності. Гучність забезпечується гарною роботою дихального апарату, а також активною артикуляцією, відсутністю зайвих м’язових напруг.

Дискусія – різновид спору, метою якого є з’ясування і співставлення різних точок зору, знаходження правильного рішення спірного питання.

Діапазон голосу – звуковий обсяг, що визначається інтервалом між найнижчим і найвищим звуком голосу. Уміння “перекидати”, легко піднімати й опускати звук, не роблячи ніяких м’язових напруг, чути високі і низькі тони звучання свого голосу – необхідна умова володіння інтонацією промови.

Ділова нарада – спосіб відкритого колективного обговорення проблем групою фахівців.

Ділове красномовство – рід ораторського мистецтва, який характеризується обміном інформацією і досвідом. Основними рисами **Д. к.** є стислість, компактність викладу, економне використання мовних засобів, стандартне розташування матеріалу, обов’язковість форми, конкретність, офіційність вислову.

Догма – одне з головних положень вчення про віру, яке вважають незаперечною істиною.

Доведення – процедура, за допомогою якої встановлюють істинність гіпотези чи будь-якого твердження.

Евристика – особливий метод ведення діалогу, навчання, введений Сократом, спрямований на відкриття, пізнання нового, раніше невідомого. В евристиці все будується на системі навідних питань, що підштовхують співрозмовника до вирішення проблем.

Експресія – сила вираження, вияву будь-яких почуттів, переживань. Виразність, підкреслене виявлення переживань, почуттів.

Екстраверсія – відкритість, товариськість, потяг та інтерес до людей, здатність встановлювати емоційний контакт із ними, завойовувати довіру.

Емоції – переживання людиною свого ставлення до дійсності, стан збудження чи хвилювання, що проявляється через сильні почуття і, зазвичай, імпульси щодо певної форми поведінки.

Епітет – вислів, що образно визначає річ, людину чи дію, підкреслюючи найбільш характерну чи вражаючу якість або дає ідейно-емоційну оцінку.

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

Жести – виражальні рухи рук, пальців. Жести використовують як допоміжні засоби спілкування людей. Жести виступають і як імпульсивно-інстинктивні дії, розраховані на те, що люди по них зрозуміють внутрішній стан оратора і його вимоги. Жестом нерідко супроводжується мовлення, що додає наочності та експресивності розповіді.

Жестикауляція – 1) вживання, використання жестів; 2) та чи інша манера жестикулювання. Жести поділяються на механічні, ілюстративні та емоційні. Механічні жести – це такі, що супроводжують промову без зв'язку з її змістом, тобто робляться автоматично. Усім відомі такі приклади, коли оратор, навіть не замислюючись над цим, робить одноманітні рухи ру-

кою, поправляє зачіску, тре перенісся та ін. Ілюстративні жести – це жести, які зображують те, про що йде мова. Наприклад, поїзд рушив і при цьому оратор робить рух рукою уперед тощо. Ані механічних, ані ілюстративних жестів допускати не слід. Вони тільки відволікають від промови, а іноді і взагалі створюють комічне враження.

Завдання – наперед визначений, запланований для виконання обсяг роботи, справа; мета, до якої прагнуть, те, що хочуть здійснити.

Закон виключеного третього стосується протилежних суджень; якщо одне судження істинне, то інше – хибне, третього судження не існує.

Закон несуперечності – сутність закону полягає в тому, що два протилежні судження про один і той самий предмет, взятий в один і той самий час і в одному й тому ж відношенні, не можуть бути одночасно істинними; принаймні одне з цих суджень є хибним.

Закон тотожності – відбиває визначеність думок. Думка оратора повинна цілком відповідати певному змісту.

Запам'ятовування – процес зберігання в пам'яті певної інформації з метою її відтворення. Зберігати в пам'яті, не забувати.

Захисна промова – це промова в судових дебатах, в якій з точки зору захисту підсудного дається аналіз доказів, викладаються міркування по суті обвинувачення, кваліфікації злочину, пропозиції про міру покарання, інші питання, які мають значення для правильного вирішення справи.

Здібності риторичні – сукупність природжених якостей (голос, постава, шарм, “магнетизм”, філологічна обдарованість та ін.), що є фундаментом ораторської діяльності та сприяє успіху промови.

Зовнішня культура оратора – система засобів щодо створення іміджу промовця, яка базується на контролі зовнішнього вигляду (зачісці, одязі тощо), постави, погляду, жести, голосу.

Ідея – 1) головна думка, яка лежить в основі промови оратора; 2) основна думка, що визначає зміст виступу.

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

Інверсія – зміна звичайного (характерного для даної національної мови) порядку слів у реченні для виділення смислової значущості тих чи інших його складових або з метою надання фрази особливого стилістичного забарвлення.

Індуктивний метод мислення передбачає перехід від часткового до загального. Спочатку оратор викладає окремі факти, часткові спостереження і випадки, а після аналізу, їх оцінки переходить до загальних висновків, рекомендацій, порад.

Інерція включення – це такий стан людини, аудиторії, коли вони ще перебувають у своїх думках, проблемах і не можуть одразу уважно слухати, сприймати виступ оратора. Це означає, що ораторові потрібно переключити на час виступу свідомість слухачів з тих життєвих обставин, які могли б негативно вплинути на їх ставлення до одержуваної інформації. Інерція включеності заважає людині зосередити увагу на тому, що намагається донести оратор. І. заважає сприйняттю і розумінню.

Інсайт (англ. у полі зору, збагнений) – момент натхненного інтуїтивного проникнення в суть проблеми без попереднього логічного аналізу.

Інтерес – 1) увага до того, що подобається, що здається важливим; 2) емоційно забарвлене ставлення до навколишнього, спрямованість людини на певний об'єкт чи певну діяльність, викликану позитивним, не байдужим ставленням до чогось, когось.

Інтрига – 1) скриті дії для досягнення будь-якої мети; 2) приховані дії, до яких удаються для досягнення якої-небудь цілі, підступи. Оскільки інтрига є одним із сутнісних моментів дії, вона входить до композиції промови і планується оратором на етапі розробки тактики.

Іронія – іносказання, що містить у собі висміювання, негативну оцінку предмета мовлення або якихось його якостей: заперечення під видом ствердження чогось. Зовнішня форма суперечить змістові при тонкому, ущипливому глузуванні.

Історія риторики – галузь знань, що вивчає виникнення, становлення, розвиток і сучасний стан красномовства.

Канал зворотного зв'язку – сукупність прийомів, за допомогою яких здійснюється передавання, приймання, реєстрація будь-якої інформації чи спосіб поширення будь-чого.

Кінема (грец. рух, зміна) – 1) артикуляційна ознака фонеми; 2) структурна одиниця мімічної (жестикуляційної) мови.

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

Композиційні прийоми – дидактичні форми, в яких передається інформація.

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

Комунікативний вплив – внутрішня комунікативна установка оратора (комунікатора) стосовно себе і аудиторії, слухача (реципієнта); вербальні і невербальні особливості повідомлення; характеристики комунікативного простору спілкування; складові соціально-психологічного середовища.

Комунікативний потенціал групи – комунікативні можливості групи, що можна використати для забезпечення всіх її реальних відносин і зв'язків (внутрішніх і зовнішніх).

Комунікативний потенціал особистості – притаманні особистості об'єктивні й суб'єктивні комунікативні можливості, які реалізуються як свідомо, так і стихійно і є внутрішнім резервом індивіда.

Комунікативний простір – соціально-психологічне середовище, в якому можливе формування адекватної комунікативної моделі спілкування.

Комунікативні бар'єри – психологічні перешкоди, що виникають на шляху отримання інформації.

Комунікація – спектр зв'язків та взаємодій, що передбачають безпосередні чи опосередковані контакти, реалізацію соціальних відносин, регуляцію соціального процесу, ціннісне ставлення до нього, обмін інформацією, співпереживання, взаєморозуміння, сприймання, відтворення, вплив групи на людину чи однієї людини на іншу.

Контрастний спосіб – розгортання тези шляхом протиставлення різних точок зору стосовно одного предмета.

Концептуальний закон ораторського мистецтва – закон ораторського мистецтва, який передбачає пошук істини через всебічний аналіз предмета мовлення, відповідає за винайдення задуму і характеризує культуру мислення мовця.

Концепція – це система поглядів на те чи інше явище, яке становить собою предмет промови.

Красномовство – здібності, уміння будувати та викладати, майстерно говорити, тобто бездоганно, красиво, переконливо, послідовно та у помірній інтонації.

Крилаті вирази – стійкі звороти мовлення, що мають, як правило, книжне походження й відрізняються влучністю, образністю, виразністю, лаконізмом.

Культура мовлення – у промові вдале використання мовних правил, художніх форм і ораторських засобів, щоб зробити мову правильною, виразною, чіткою, оригінальною і цікавою.

Лекція – систематичний усний виклад матеріалу, що стосується навчальної, наукової, політичної та інших тем.

Літота – образний вислів, який полягає у зменшуванні величини, значення явища, що зображується, применшенні, недомовленості. **Л.** – протилежний гіперболі троп.

Логографи – знавці юриспруденції в Давній Греції, які писали промови для звинувачених судом. Логографи спиралися у своєму тексті на положення софістики, дбаючи не стільки про істину, скільки про вигідний для клієнта виклад справи.

Метафора – вид тропа, що побудований на вживанні образного виразу чи слова в переносному значенні для визначення якоего предмета чи явищ, схожого з ними окремими рисами. **М.** є тим же порівнянням, однак у порівнянні на схожість указується прямо, а у метафорі домислюється.

Метонімія – зворот мови, для якого характерна заміна одного слова іншим на основі близькості виражених ними понять, суміжності позначених предметів.

Мислення – процеси пізнавальної діяльності індивіда, що характеризуються узагальненим та опосередкованим відображенням дійсності.

Міжособистісний вплив – процес і результат зміни одним індивідом поведінки, установок, намірів, уявлень, оцінок іншого індивіда.

Мова права як соціально та історично сформована сукупність мовних засобів (лексичних, фразеологічних, граматико-стилістичних) являє собою поліфункціональну, багаторівневу, відкриту і стилістично диференційовану систему.

Молитва – суцього індивідуальний вид духовної промови, з яким віруючі звертаються до Господа, до того чи іншого канонізованого святого з особистим проханням.

Мотиви – внутрішня рушійна сила, що спонукає людину до дії або певного типу поведінки, пов'язана з її потребами.

Навіювання або **сугестія** – процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний з істотним зниженням її критичності до інформації, що надходить, відсутністю прагнення перевірити її достовірність, необмеженою довірою до її джерел.

Надзавдання – конкретні практичні дії, очікувані від аудиторії внаслідок промови.

Наслідування – 1) повторення, копіювання, відтворення будь-чийх дій, рухів, манер; одержання чогось у спадщину; 2) імітація людиною якихось зовнішніх рис і зразків поведінки, манер, вчинків, що характеризуються визначеною раціональною й емоційною спрямованістю.

Настанова (аудиторії) – вказівка або порада діяти певним чином.

Настрій – 1) відносно тривалий психічний стан душевної орієнтованості, в основі якого лежить емоція (позитивна або негативна, однак не нейтральна). Звідси високий динамізм у перебігу та зміні настрою окремих індивідів і соціальних груп; 2) це загальний емоційний стан, що позначається протягом значного часу на окремих психічних процесах й поведінці людини;

3) стійкий, відносно тривалий психічний стан особистості або групи людей, які створюють загальний емоційний фон протікання всіх психічних процесів; 4) цілісна форма сприйняття людиною життя, загальний “лад”, склад його хвилювань.

Наукова доповідь – коротке публічне повідомлення на певну тему.

Невербальна поведінка – найрізноманітніші рухи (жести, експресія обличчя, пози, інтонаційно-ритмічні особливості голосу, дотик), які виражають психічні стани людини, її ставлення до партнера, до ситуації спілкування в цілому.

Невербальне спілкування – вид спілкування, для якого характерне використання невербальної поведінки і невербальних комунікацій як головного засобу передавання інформації, організації взаємодії, формування образу, думки про партнера, здійснення впливу на іншу людину.

Невербальний канал – це інформаційний канал між суб'єктами спілкування, якому притаманні наступні паралінгвістичні ознаки: *просодія* – система вокалізації промови – тон, інтонація, темп, гучність вимови; *ектралінгвістика* – емоційний звуковий супровід – сміх, плач, паузи, подих, покашлювання, імітація звуків; *кінема* – міміка (вираз обличчя), жести, пози, хода, пантоміміка (вираз тіла), візуальний контакт (погляд); *такесика* (знаки вітання) – потискання рук, поцілунок, дружнє поплескування, обійми; *проксеміка* – відстань між партнерами.

Невербальні комунікації – система відчужених і незалежних від психологічних і соціально-психологічних властивостей людини, наділених чіткими значеннями символів, знаків, жестів, що використовуються для передавання повідомлення.

Омоніми – слова, різні за значенням, але однакові за звучанням і написанням.

Оратор – людина, що виголошує промову, володіє майстерністю публічного виступу.

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

Особистий вплив – властивість, особистісна якість, сутнісна сила людини, які проявляються в здатності впливати

на іншу особу спонукальним, стримуючим, заспокійливим або в інший спосіб, змінюючи не тільки її поведінку, а й погляди, мотиви, свідомість, характер.

Очікування – 1) спрямованість на щось, настроєність на когось; 2) зацікавленість у чомусь, у комусь; 3) надії на будь-що; 4) несподівано обривати свої або чийсь дії, рухи, мову тощо, звертаючись до себе чи із закликом до співрозмовника (співрозмовників).

Пам'ять – здатність зберігати і відтворювати у свідомості попередні враження, досвід, а також запас вражень, що зберігаються у свідомості.

Пам'ять короткочасна – пам'ять, яка утримує отримані відомості біля 30 хв, після чого інформація або переходить в довготривалу пам'ять, або забувається.

Пам'ять мимовільна – пам'ять, яка не пов'язана з розумінням засвоєного матеріалу.

Панегірик – пишномовна похвала у стародавній риторичі.

Паралінгвістичний код – це сукупність невербальних засобів, таких як тон голосу, його тембр, висота, а також сукупність жестів, рухів тіла, поз, міміка, графічні засоби (плакати, схеми та ін.), знаки та символи, що використовуються під час спілкування.

Патристика – сукупність творів Отців Церкви, що сприймається ортодоксальними церквами як Святе Передання, одне з найважливіших джерел істин віри, що йде одразу після Біблії. Це тлумачення Біблії, догмати християнства, полеміка з іновірцями та еретиками, літургічні тексти, власне проповіді тощо. Основне джерело церковної риторики.

Переключення уваги – це зміна спрямованості свідомості з одного об'єкта на інший.

Переконання – 1) метод свідомого та організованого впливу на психіку індивіда через звернення до його критичного судження; 2) метод виховання, який передбачає цілеспрямований вплив на свідомість вихованця з метою формування в нього позитивних морально-психологічних рис, спонування до суспільно корисної діяльності або подолання негативної поведінки;

3) психічний стан, який характеризується стійкими поглядами, щирою впевненістю у правильності своїх думок, поглядів;
4) процес, за допомогою якого погляди і поведінка людини без примусу піддаються словесному впливу інших людей.

Питання – це виражена у питальному реченні думка, спрямована на уточнення або доповнення знань.

Післядовільна увага – перехід довільної уваги в інший специфічний її вид, коли слухач, затамувавши подих, стежить за думкою оратора, він цілком захоплений нею.

Повчальне слово – різновид релігійної літератури; наприклад, книги Писань у Ветхому Заповіті.

Полеміка – різновид спору, метою якого є захистити, відстояти свою точку зору і спростувати думку опонента.

Політичний огляд – публічний виступ, в якому висвітлюються і стисло оцінюються головним чином поточні соціально-політичні події.

Поліфункціональність – риса мови права, яка полягає у специфічному наборі функцій, що реалізуються в різноманітних правових текстах.

Поляризація – це стан зосередження уваги присутніх на ораторі та поєднання їх загальним видом діяльності – аудитуванням (слухання та розуміння), яке передбачає дію одних і тих же процесів на всіх слухачів, а саме сприйняття, усвідомлення й запам'ятовування.

Польотність голосу – тривалість звучання окремих фраз, слів і звуків. Коли звук насичений інтонаціями, слова вимовляються з певним емоційним забарвленням, ясно, чітко, достатньо сильно, а промова оратора нібито зависає в повітрі. Вона дістається самих дальніх кутків аудиторії.

Порівняння – зіставлення одного предмета з іншим з метою більш яскравої й наочної характеристики одного з них.

Почуття – психічні й фізичні відчуття людини. Здатність людини відчувати, сприймати навколишнє середовище.

Правильність мови – дотримання діючих норм літературної мови.

Прийоми тактики – певні дидактичні, мовні, техніко-інтонаційні форми, в яких передається інформація.

Приказка – стійкий фольклорний вираз, який несе у собі емоційно-образну характеристику якогось явища. Приказка на відміну від прислів'я завжди виступає у мовленні як частина судження. За своєю структурою вона може співвідноситися і з реченнями, і з словосполученнями.

Примовка – жартівливий, переважно римований вислів, що використовується в усному і писемному мовленні в різних життєвих ситуаціях.

Принципи тактики – основоположні правила побудови промови, основні вимоги до неї.

Прислів'я – влучний образний вислів, часто ритмічний за будовою, який у стислій формі узагальнює, типізує різні явища життя (є широким узагальненням багатотисячових спостережень народу, його суспільного досвіду).

Промова – публічний виступ з будь-якої теми; текст такого публічного виступу.

Проповідь – основний жанр церковної риторики, що сформувався на юдейсько-античних традиціях тлумачення сакральних текстів. У візантійському вжитку встановлюється три типи проповіді (за правилами Василя Великого): 1) проповідь як екзегетика, тобто витлумачення прихованого, містичного змісту Біблії, розрахованого на інтелектуалів; 2) настановна проповідь, призначена для простого люду; 3) богословська проповідь, що трактує питання віри й оберігає від ересі. У сучасній церковній проповіді виділяють: проповідь-розповідь, проповідь-слово, проповідь-повчання, проповідь-бесіду, тлумачення Святого Письма.

Психічний вплив – процес передачі емоційного стану від однієї людини до іншої на психофізіологічному рівні.

Психологічна культура оратора – це вміння керувати своїми емоціями та настроєм як відповідно до теми промови та обставин, в яких відбувається виступ, так і до загальноприйнятих етичних принципів та норм.

Публіка – короткотривале зібрання людей для спільного проведення часу у зв'язку з якимось видовищем.

Ритор – те саме, що й оратор, промовець. В античному суспільстві також викладач риторики; так само і в українських братських школах.

Риторика – теорія і мистецтво ораторської промови.

Риторичне запитання – одна із стилістичних фігур поетичної мови, яка полягає у використанні запитання, що містить ствердну відповідь, або таке, яке використовується як засіб підсилення уваги аудиторії.

Риторичний вигук – особливо емоційне ствердження або заперечення, констатація якогось факту або думки, що супроводжується окличною інтонацією.

Риторські школи – школи, що готували ораторів (переважно політиків) у Стародавній Греції (з V ст. до н.е.), а потім у Римі. Освіта була продовженням граматичної школи, разом із літературою, філософією, математикою тощо широко вивчалася (на основі практичних занять) риторика. Ця традиція перейде в середньовічну освіту і триватиме до середини XVIII – початку XIX ст.

Рід в ораторському мистецтві – це більш менш сталий розділ красномовства, що якоюсь мірою характеризується спільністю предмета, його усно-публічним розбором, оцінкою і особливістю їх найближчих цілей.

Розуміння – 1) процес, спрямований на виявлення (з'ясування) істотних рис, властивостей і зв'язків предметів, явищ, подій; 2) мати про щось правильне поняття; 3) викликаний зовнішніми, внутрішніми впливами специфічний стан свідомості, що фокусується суб'єктом як впевненість в адекватності відтворених уявлень і змісту впливу; 4) у *психології* – здатність віднайти сутність і значення будь-чого та досягнутий завдяки цьому результат; 5) викликане зовнішніми і внутрішніми впливами специфічний стан свідомості, зафіксований суб'єктом як впевненість в адекватності змісту впливу.

Сакральний (священна річ, дія) – священний, той, що стосується релігійного культу й ритуалу.

Сакраментальний (лат. клятва, присягання) – священний; звичаєвий; традиційний.

Сарказм – злісна, уїдлива насмішка, їдка іронія, викривальне, іноді гірке глузування з метою характеристики людини чи явища.

Свідомість – процес відображення дійсності мозком людини, який полягає у відображенні об'єктивного світу, процесів, що відбуваються в ньому, своїх дій у попередньому мисленому напрямі їх і передбаченні наслідків, у регулюванні взаємовідносин людини з природою і соціальною дійсністю.

Синекдоха – заміна одного слова чи виразу іншим на основі якоїсь кількісної характеристики предмета мовлення (характерне вживання назви частини замість цілого, видового поняття замість родового).

Синтез – поєднання подумки або реально окремих частин, елементів в єдине ціле.

Словесна наочність – живі образи й картини, які створюються ораторами за допомогою мовних засобів, на відміну від образів, які сприймаються зором та за допомогою інших рецепторів, тобто на відміну від предметної наочності. Словесна наочність досягається шляхом умілого використання тропів, прислів'їв, приказок, афоризмів, інших зображувальних засобів мови.

Слухання – певна розумова діяльність людини, спрямована на увагу до промови іншої людини

Софізм – свідоме помилкове міркування, що зовнішньо замасковано правильністю і видається за правильне.

Софіст – з V ст. до н.е. так стали називати вчителів філософії, які навчали мистецтву сперечатися і перемагати за будь-яку ціну (навіть із застосуванням свідомої облуди), що були важливим для клієнтів суду, а також виховували вміння говорити з проблем політики, будь-якої науки тощо. Красномовство було для них об'єктом особливої уваги; вони першими звернулися до проблем граматичного та стилістичного оформлення тексту.

Софістика – філософська течія у Греції (V ст. до н. е.), що спекулювала на плинності, стійкості, мінливості явищ і людської думки, підносячи релятивність як критерій мислення взагалі. Основною моделлю виступає софізм – силогізм, який виглядає правдоподібно, але є навмисно неправильним. Софістика стає певною мірою підвалиною майбутньої середньовічної схоластики, яка, у свою чергу, буде річищем формування європейської і діалектичної філософії.

Соціально-побутове красномовство – рід ораторського мистецтва, який використовується в процесі вербального спілкування людей у формі бесіди, обговорення, діалогу, суперечки, ювілейної, застільної або траурної промови.

Соціально-політичне красномовство – це красномовство, яке стає у нагоді в політико-ідеологічній сфері життя суспільства, мета – дати соціально-політичну характеристику й оцінку певним фактам, подіям і процесам політичного життя, сформувати бажану для оратора думку аудиторії.

Спілкування – увесь спектр зв'язків і взаємодій людей у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, розвитку, реалізації та регуляції соціальних відносин і психологічних особливостей окремої людини, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які вступають окремі особи або групи.

Спіральний спосіб – багаторазове згадування однієї й тієї ж думки, щоразу збагаченої новою інформацією

Способи тактики – 1) комплекс мовних, дидактичних, техніко-інтонаційних тощо заходів для організації роботи аудиторії, за допомогою яких посилюється її інтелектуальна, пізнавальна діяльність; 2) шляхи поєднання тези і аргументу у промові; 3) шляхи вирішення завдань; 4) типові своєрідні шляхи розгортання тези, міркування.

Сприйняття – 1) безпосереднє чуттєве відображення дійсності у свідомості людини, здатність сприймати, відрізнити і засвоювати явища зовнішнього світу; 2) цілісне відображення предметів, ситуацій та подій, що виникає при безпосередньому впливі оратора на свідомість та почуття слухачів.

Спростування – логічна операція установлення хибності або необґрунтованості положення, яке висунуте як теза.

Стереотипи – 1) синтезуюча діяльність головного мозку людини й вищих тварин, яка полягає в об'єднанні в єдину складну динамічну систему умовних рефлексів, що виробляються внаслідок неодноразового повторення певних подразників через сталі проміжки часу; 2) те, що часто повторюється, стало звичайним, загальноприйнятим і чого дотримуються, що наслідують у своїй діяльності.

Стилістична диференційованість – риса мови права, яка обумовлена широкою і розгалуженою сферою застосування: законодавство, судочинство, нотаріат, діловодство, юридична наука й освіта, правова інформація, правова публіцистика.

Стиль – спосіб використання мови, заснований на виборі з різноманітних мовленнєвих засобів тих, які найкраще забезпечують спілкування між особами в даних умовах. Розпізнають такі стилі: розмовно-побутовий (розмовний); офіційно-діловий; науковий; публіцистичний; літературно-художній.

Стратегія оратора – 1) розробка основних напрямів промови; 2) дії оратора, спрямовані на пошук ідеї промови.

Ступінчатий спосіб – поступовий плин думки від загального до конкретного чи навпаки.

Судове ораторське мистецтво – це комплекс знань і умінь юриста з підготовки і проголошення привселюдної судової промови відповідно до вимог закону.

Судові дебати – самостійна частина судового розгляду, в якій сторони в розмовах і репліках оцінюють обставини, що були встановлені в ході судового розслідування.

Суперечка – обговорення будь-якого питання, публічний спір за будь-якими питаннями.

Тактика оратора – 1) сукупність принципів, способів, прийомів розгортання (доказування) основної ідеї промови; 2) план досягнення цілей промови.

Теза – 1) основна ідея промови; 2) твердження, істинність якого треба довести у промові оратора.

Тембр голосу – звукове фарбування, характерне для кожного голосу.

Темперамент – сукупність психічних особливостей, з яких складається особистість людини і які проявляються в її поведінці, у ступені її життєвої активності. **Т.** також проявляється у силі почуттів, їх глибині або поверховості, у швидкості їх перебігу, у стійкості або швидкій зміні.

Точність як ознака культури мови полягає в умінні чітко і ясно мислити, визначається знанням предмета мови і законів мови.

Троп – вживання слова або вислову в переносному, образному значенні. В основі Т. зіставлення двох явищ, предметів, які близькі один одному за будь-якими ознаками.

Увага мимовільна – це спрямованість свідомості людини на об'єкт без будь-якого вольового зусилля, поза метою, тобто мимоволі.

Увага – спрямованість та зосередженість психічної діяльності людини на чому-небудь конкретному (виступі оратора).

Увага довільна – увага, що виникає в результаті зосередженості, вольового зусилля, спрямованого на досягнення заздалегідь поставленої мети.

Уособлення – надання неживим речам або природним явищам людських рис.

Установка – ланка в системі психічної взаємодії індивіда із зовнішнім світом, що проявляється через внутрішню готовність людини певним чином сприймати інформацію, готовність до визначеної активності, вибору варіанта поведінки.

Фігури мови – стилістично значущі типи побудов фрази, її конструктивних особливостей.

Церковне красномовство – проповіді, бесіди, напущення, коментування Біблії у практиці різноманітних християнських течій. Основний жанр церковного красномовства – проповідь; деякі церковні автори розрізняють гомілію (чистий коментар Біблії) та проповідь (з включенням соціально-побутових, політичних, юридичних та інших моментів).

Чистота мови – відсутність у ній зайвих слів, слів-паразитів.

Юридична стилістика – підгалузь юридичної лінгвістики, що має на меті виявити стилістичну диференціацію правничого мовлення, особливості функціонування та способи використання мовних засобів у різних комунікативних сферах і ситуативних стилях правничого мовлення. **Ю.с.** оперує такими основоположними стилістичними поняттями й категоріями, як функціональний стиль, підстиль, стилістичні засоби, стильові ознаки (риси), стилістичні ресурси, стилістична норма, текст, жанр, жанрово-ситуативний стиль тощо.

Ямб – віршований стиль; двоскладова стоп с наголосом на другому складі.

10. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрамович С. Д. Риторика загальна та судова: навч. посіб. / С. Д. Абрамович. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 425 с.
2. Артикуца Н. В. Мова права і юридична термінологія / Н. В. Артикуца. – К.: Стилос, 2004. – 277 с.
3. Баркалова О. Взаимосвязь устной и письменной речи в гражданском судебном процессе / О. Баркалова // Росс. юстиция. – 2001. – № 7. – С. 70-72.
4. Берков В. Ф. Взаимодействие лектора и слушателей / В. Ф. Берков. – М.: Знание, 1996. – 34 с.
5. Введенская Л. А. Деловая риторика: учеб. пособ. для вузов / Л. А. Введенская. – Ростов н/Д.: Издат. центр “МарТ”, 2000. – 512 с.
6. Галяшина Е. И. Основы судебного речеведения / Е. И. Галяшина. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2003. – 421 с.
7. Гах Й. Етика ділового спілкування: навч. посіб. / Й. Гах // М-во освіти і науки України, Ін-т менеджменту та економіки “Галицька академія”. – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 158 с.
8. Дадерко Л. Культура і стиль обвинувальної промови прокурора / Л. Дадерко // Право України. – 2000. – № 11. – С. 134-138.
9. Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – М.: Дело, 2002. – 480 с.
10. Зубенко Л. Г. Ораторське мистецтво: практ. посіб. / Л. Г. Зубенко. – К.: Парлам. вид-во, 2002. – 115 с.
11. Зубра А. С. Ораторское искусство – путь к успеху: как научиться говорить уверенно, свободно, понятно, красиво / А. С. Зубра. – Мн.: Дикта, 2011. – 295 с.
12. Ивакина Н. Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов): учеб. пособ. / Н. Н. Ивакина. – М.: Юристь, 2002. – 384 с.
13. Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать / А. А. Ивин. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 304 с.
14. Каверин Б. И. Ораторское искусство: учеб. пособ. / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 255 с.

15. Коні А. Як повернути й утримати увагу аудиторії / А. Коні // Закон і бізнес. – 2004. – 4-10 вересня (№ 36). – С. 17.
16. Кубрак О. Етика ділового та повсякденного спілкування: навч. посіб. / О. Кубрак. – К.: ВД “Княгиня Ольга”, 2005. – 221 с.
17. Культура ділового спілкування: навч. посіб. / уклад.: Л. Зубенко, В. Немцов. – К.: ЕксОб, 2004. – 196 с.
18. Куньч З. Українська риторика: історія становлення і розвитку: навч. посіб. / З. Куньч. – Л.: Нац. ун-т “Львів. Політехніка”, 2011. – 244 с.
19. Курбатов В. И. Логика для юристов / В. И. Курбатов. – М.: Дашков и Ко, Наука-Пресс, 2007. – 480 с.
20. Мазур Р. Публічний виступ: психолого-емоційні засади / Р. Мазур // Наука і суспільство. – 2011. – № 11/12. – С. 27-32.
21. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К.: Вища шк., 2003. – 311 с.
22. Методика організації и проведення дискусій: рекомендації для студентів I – V курсов. – Х.: ХЮрИ, 1991. – 20 с.
23. Молдован В. В. Судова риторика: теорія і практика: навч. посіб. / В. В. Молдован. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 491 с.
24. Овчиннікова А. П. Формування традицій мовного дискурсу в Україні / А. П. Овчиннікова // Актуальні пробл. держави і права. – Вип. 21. – Одеса: Юрид. л-ра, 2003. – С. 58-63.
25. Олійник О. Ораторське мистецтво юриста: навч. посіб. / О. Олійник. – К.: Кондор, 2010. – 210 с.
26. Ораторське мистецтво: навч. посіб. / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін.; за ред. Н. П. Осипової. – Х.: Одиссей, 2005. – 144 с.
27. Ораторы Греции / пер. с древнегреч.; сост. и науч. подгот. текстов М. Гаспарова. – М.: Худож. лит-ра, 1985. – 495 с.
28. Павлова Л. Г. Спор, дискуссія, полеміка / Л. Г. Павлова. – М.: Просвещение, 1991. – 124 с.
29. Порубов Н. И. Риторика: учеб. пособ. / Н. И. Порубов. – 2-е изд., перераб. – Мн.: Выш. шк., 2004. – 352 с.
30. Риторика: навч.-метод. посіб. / О. Г. Романовський, Н. В. Середа, О. В. Квасник та ін. – Х.: НТУ “ХП”, 2008. – 160 с.

31. Рогожкин О. В. Риторика: загальна, судова, оперативна: [підруч. для студ. юрид. спец.] / О. В. Рогожкин. – Донецьк: Донец. юрид. ін-т Луган. держ. ун-ту внутр. справ ім. Е. О. Дідоренка, 2008. – 248 с.

32. Рузавин Г. Логика и аргументация: учеб. пособ. для студ. вузов / Г. Рузавин. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. – 351 с.

33. Сагач Г. М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації: навч. посіб. / Г. М. Сагач. – К.: Вид-во “Зоря”, 2003. – 255 с.

34. Сергеич П. (Пороховщиков П.С.) Искусство речи на суде / П. Сергеич (П. С. Пороховщиков). – Тула: Афтограф, 1999. – 320 с.

35. Смолярчук В. И. Кони и его окружение / В. И. Смолярчук. – М.: Юрид. лит. 1990. – 400 с.

36. Солодухин О. А. Логика для юристов / О. А. Солодухин. – М.: Экспертное бюро-М, 1998. – 240 с.

37. Сопер П. Л. Основы искусства речи / Поль Л. Сопер. – Ростов н/Д: “Феникс”, 1999. – 488 с.

38. Токарська А. С. Культура фахового мовлення правника / А. С. Токарська, І. М. Кочан. – Л.: Світ, 2003. – 312 с.

39. Худолеєв Ю. Етикет і сучасна культура спілкування: навч. посіб. / Ю. Худолеєв, В. Шеломенцев. – К.: Лібра, 2003. – 415 с.

40. Цимбалюк І. Психологія спілкування: навч. посіб. / І. М. Цимбалюк. – К.: Професіонал, 2004. – 303 с.

ЗМІСТ

1. Вступ.....	3
2. Загальний розрахунок годин з лекцій, семінарських занять та самостійної роботи.....	5
3. Плани семінарських занять	6
4. Поточний (модульний) та підсумковий контроль знань студентів.....	10
5. Організація поточного модульного контролю.....	11
6. Індивідуальна робота студентів.....	13
7. Критерії оцінювання успішності студентів.....	14
8. Контрольні питання.....	15
9. Словник основних термінів.....	19
10. Список рекомендованої літератури.....	37

Навчальне видання
Електронна копія
**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ
ПОСІБНИК**

**ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
ТА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
“ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО”**

(галузь знань 0304 “Право”, 0302 “Міжнародні відносини”;
освітньо-кваліфікаційний рівень “Бакалавр”;
напрями підготовки: 6.030401 “Правознавство”,
6.030202 “Міжнародне право”)

**для студентів III курсу
денних факультетів**

У к л а д а ч і: ТРЕБІН Михайло Петрович,
КЛІМОВА Галина Павлівна,
ВАСИЛЬЄВ Георгій Юрійович,
ВОДНІК Валентина Давидівна,
ВОЛЯНСЬКА Олена Володимирівна,
ЗИМОГЛЯД Віктор Якович,
ОСИПОВА Наталя Пилипівна,
ПІДКУРКОВА Ірина Валеріївна,
САХАНЬ Олена Миколаївна,
СЕРДЮК Олександр Васильович
ХОХЛОВА Лідія Михайлівна
Відповідальний за випуск *М. П. Требін*

Редактор *Л. В. Русанова*
Комп’ютерна верстка *А. В. Старжинської*

План 2012

Підп. до друку 25.10.2012. Формат 60x84 ¹/₁₆. Папір офсетний.
Друк: ризограф. Ум. друк. арк. 2,56. Облік.-вид. арк. 1,43. Вид. № 199.
Тираж прим. Зам. № 4508. Ціна договірна.

Редакційно-видавничий відділ
Національного університету “Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”,
вул. Пушкінська, 77, м. Харків, 61024, Україна.

Друкарня
Національного університету “Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”,
вул. Пушкінська, 77, м. Харків, 61024, Україна.