



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

Електронне видання

МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО»

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

Електронне видання

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
ТА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО»
(за вибором)**

для студентів II курсу денних факультетів
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
галузі знань 08 «Право»
спеціальності 081 «Право»

Харків
2021

Методичні матеріали для самостійної роботи та семінарських занять з навчальної дисципліни «Ораторське мистецтво» (за вибором) для студентів II курсу денних факультетів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 08 «Право» спеціальності 081 «Право» / уклад.: М. П. Требін, Г. П. Клімова, В. Д. Воднік та ін. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2021. 45 с.

У к л а д а ч і: М. П. Требін,
Г. П. Клімова,
В. Д. Воднік,
О. В. Волянська,
О. Ю. Панфілов,
І. В. Підкуркова,
В. Л. Погрібна,
І. О. Поліщук,
О. М. Сахань

© Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, 2021

ВСТУП

«Ораторське мистецтво» – навчальна дисципліна за вибором студента, включає 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 важливі при формуванні професійних рис юристів. У демократичній державі діяльність суддів, працівників прокуратури й адвокатури тощо потребує певних знань із проблематики ораторського мистецтва, оскільки в юридичній практиці без дієвого слова, його впливу на особистість не обійтись.

Навчитися переконувати, доводити думку – такі завдання можна виконати за допомогою ораторського мистецтва, звертаючись як до розуму, так і до почуттів людини.

Метою вивчення цієї дисципліни є формування знань, умінь, навичок та інших компетентностей щодо основ ораторського мистецтва, особливостей впливу однієї людини на іншу, опанування засад судового красномовства, надбання високої мовної культури.

У результаті засвоєння «Ораторського мистецтва» здобувачі вищої школи повинні:

знати особливості й характеристику етапів діяльності оратора: закони винаходу думки, класифікації родів і видів ораторського виступу; методи розробки стратегії й тактики 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 комунікації з різними людьми й аудиторіями у професійній діяльності; будувати тактику виступу й аргументації; знаходити і ліквідувати 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.

ЗАГАЛЬНИЙ РОЗРАХУНОК ГОДИН ЛЕКЦІЙ, СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№ з/п	Модуль/тема	Усього годин	У тому числі		
			лекції	семінарські заняття	самостійна робота
Змістовий модуль I.					
Загальні основи ораторського мистецтва					
1	Ораторське мистецтво як навчальна дисципліна	10	2	2	6
2	Взаємодія оратора та аудиторії	10	2	2	6
3	Стратегія і тактика оратора	10	2	2	6
4	Доказ у публічному виступі	10	2	2	6
5	Культура і стиль мови	10	2	2	6
6	Техніка мовлення	10	2	2	6
		60	12	12	36
Змістовий модуль II.					
Юридичне красномовство					
7	Виникнення та розвиток красномовства юриста	8	2	2	4
8	Підготовка промови юриста	14	2	4	8
9	Ділове красномовство юриста	12	2	2	8
10	Судове красномовство	14	2	4	8
11	Полеміка в діяльності юриста	12	2	2	8
		60	10	14	36
УСЬОГО		120	22	26	72

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Тема 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 фаз діяльності оратора.
4. Історія ораторського мистецтва. Ораторське мистецтво в Україні.

Література: 6, 7, 23, 32, 40, 44, 59, 70, 71.

Тема 2. Взаємодія оратора та аудиторії

П л а н

1. Роль оратора як організатора процесу мисленнево-мовленнєвої діяльності аудиторії.
2. Індивідуально-психологічні якості та характеристика мовного типу оратора.
3. Фази та етапи діяльності оратора.
4. Характеристика аудиторії: її ознаки (соціально-демографічні, соціально-психологічні, формально-ситуативні, індивідуально-особистісні) та мотиви діяльності (матеріальні, духовні).
5. Фази стану уваги аудиторії під час промови оратора. Рівні розуміння й мислення у характеристиці аудиторії.
6. Суб'єктивні та об'єктивні перешкоди контакту аудиторії й оратора та способи їх подолання.

Література: 1, 18, 24, 32, 38, 42, 48–50, 57, 62.

Т е м а 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:** 4, 7, 14, 17, 19, 27, 36, 39, 40, 45.

Т е м а 4. Доказ у публічному виступі

П л а н

1. Поняття й структура доказу.
 2. Правила і помилки висунення тези.
 3. Аргументи як логічна основа доказу.
 4. Правила й помилки демонстрації.
 5. Закони логіки у промові оратора.
 6. Спростування і способи його реалізації.
- Література:** 33, 40, 45, 46, 53, 54, 63, 64.

Т е м а 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, 9, 11–13, 15, 16, 20, 21, 26, 29, 30, 43, 55, 56, 58, 60, 65.

Т е м а 6. Техніка мовлення

П л а н

1. Техніки мови: сутність та основні компоненти.
2. Інтонаційно-виразні засоби мови.
3. Логіко-інтонаційний аналіз тексту промови.
4. Мовні ноти.

Література: 1, 5, 20, 22, 28, 40, 42, 47, 51, 62.

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 європейського юридичного красномовства.
3. Розвиток юридичного красномовства за часів СРСР.
4. Юридичне красномовство в Україні.

Література: 10, 31, 33, 34, 52, 53, 54, 64, 67, 68, 72.

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: 18, 23, 24, 31, 34, 40, 46, 53, 54, 63, 67, 68.

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: 2, 8, 25, 26, 31, 33, 37, 40, 41, 46, 61, 69.

Т е м а 10. Судове красномовство

П л а н

1. Поняття «судове красномовство».
2. Типи судових виступів.
3. Підготовка тактики та стратегії судового виступу.
4. Аудиторія судового виступу: основні характеристики.
5. Риторичні прийоми у судовому виступі.

Література: 2, 17, 31, 33, 35, 40, 53, 54, 61, 72.

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: 31, 33, 35, 40, 46, 52–54, 64, 66.

ПОТОЧНИЙ МОДУЛЬНИЙ ТА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Опис предмета курсу «Ораторське мистецтво»

Курс	Рівень освіти, галузь знань, спеціальність	Характеристика навчального курсу (структура заліко- вого кредиту)
Кількість креди- тів ЄКТС: 4	перший (бакалаврський)	ВАРІАТИВНА: Модуль I
Кількість модулів: 2	08 «Право»	Лекції: 12 Практичні заняття: 12 Самостійна робота: 36
Загальна кіль- кість годин: 120	081 «Право»	Модуль II
Тижневих годин: 8		Лекції: 10 Практичні заняття: 14 Самостійна робота: 36
		Види контролю: поточний контроль; підсумковий конт- роль знань: залік

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», вивчення 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 40 балів);

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

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

Підсумковий бал за результатами ПМК виводиться під час останнього семінарського заняття відповідного семестру. Загальна кількість балів за ПМК – 80. Кожен модуль

оцінюється у 40 балів. Результати ПМК вносяться до відомості обліку поточної успішності і є основою 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.

ІНДИВІДУАЛЬНА РОБОТА СТУДЕНТІВ

Індивідуальна робота сприяє глибшому оволодінню предметом навчальної дисципліни, розширенню ерудиції, закріпленню навичок ораторської діяльності; має органічно поєднувати різні види, що стимулюватиме творчий пошук та мислення. Це допомагає вільно орієнтуватися у системі знань у галузі ораторського мистецтва та всебічно підготуватися до самостійної праці.

Індивідуальна робота з ораторського мистецтва може включати: участь у роботі студентського наукового гуртка (проблемної групи) з ораторського мистецтва, студентських наукових конференціях, конкурсах, олімпіадах; написання есе, етюдів, рефератів та їх презентацію; анотацію додаткової літератури; бібліографічний опис до тем та інші форми роботи.

Вибір студентом видів індивідуальної роботи здійснюється на альтернативній основі за власним розсудом і попереднім узгодженням із викладачем. Організацію, контроль та оцінку якості її виконання здійснює викладач, який веде семінарські заняття. За виконану роботу можна отримати максимально 20 балів.

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 їх відома на початку навчального року.

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

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни виставляється у залікову книжку.

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 мисленнево-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 «стратегія оратора», її структурні елементи.
38. Етапи побудови стратегії оратора.
39. Поняття «тактика оратора».
40. Головні компоненти 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. Доказ і його структура.
46. Види доказів.
47. Правила і помилки висунення тези.
48. Аргументи як логічна основа доказу.
49. Правила і помилки аргументації.
50. Правила і помилки демонстрації.
51. Сутність спростування і способи його реалізації.
52. Використання логічних законів у мовній практиці юристів.
53. Хитрощі логічної аргументації.
54. Основні прийоми логічного переконання.
55. Поняття «культура мови».
56. Загальні ознаки мовної культури оратора.
57. Засоби створення образності мови.

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

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

СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ

Академічне красномовство – виключно наукове за характером красномовство, що вирізняється глибокою аргументованістю, високою логічною культурою, строгим стилем мови, має специфічну термінологію.

Активізація аудиторії – створення в аудиторії творчої атмосфери розмірковування.

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

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

Аналогія – умовивід, в якому на підставі схожості предметів за одними ознаками робиться висновок про можливість 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; сукупність осіб, які об'єднані в одиниці часу та простору спільним видом діяльності – слуханням, розумінням та запам'ятовуванням;)

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 у 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 у церковних відправах та проповідницькій діяльності.

Виверт у полеміці – прийом, коли за допомогою хитрощів опонент полегшує своє становище в полеміці й ускладнює становище 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 розвинуто головне звучання зі слабо вираженим грудним звучанням; низький мовний голос, у якому переважно розвинуто 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 загальноживаних слів, спеціальної лексики суміжних із правом сфер; у процесах термінологізації та детер-

мінологізації; у тенденції до розширення юридичного словника за рахунок новоутворень, взаємодії власних мовних ресурсів і запозичень тощо.

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

Візуальний канал – одержання інформації через органи бачення; безпосереднє спостереження очима чи за допомогою оптичного приладу або інших пристроїв за предметами, явищами, процесами.

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

Гнучкість голосу – здатність швидкого переходу в інтуїтивному різниці ознак 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 – 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

зіставлення 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 – необхідні умови 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 поведі-

нки.

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. Вони виступають і як імпульсивно-інстинктивні дії, розраховані на те, що люди завдяки їм зрозуміють внутрішній стан оратора і його вимоги. Жестом нерідко супроводжується мовлення, що додає наочності та експресивності розповіді. Жести поділяють 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 рукою, поправляє зачіску, тре перенісся та ін. Ілюстративні жести – це такі, які зображують те, про що йдеться. Наприклад, поїзд рушив – при цьому оратор робить рух рукою уперед тощо. Ані механічних, ані ілюстративних жестів допускати не слід. Вони тільки відволікають від промови, а іноді й взагалі створюють комічне враження. Жести, що передають різні відтінки почуттів, називаються емоційними. Деякі з них закріплені у стійких сполученнях, оскільки такі жести стали загальнозначущими. Наприклад: знизати плечима, розвести руками, вказати на двері тощо.

Жестикуляція – використання жестів.

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 друге – хибне, третього судження не існує.

Закон несуперечності – 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.

Захисна промова – промова у 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 (зачіски, одягу 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 фразі 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 – такий стан людей (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. **І. в.** заважає зосередитися на тому, що намагається донести оратор, сприйняттю і розумінню.

Інсайт – момент натхненного інтуїтивного проникнення в суть проблеми без попереднього логічного аналізу.

Інтерес – 1) увага до того, що подобається, 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 – приховані дії, до яких удаються для досягнення якої-небудь мети, підступи. Оскільки **І.** 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 – 1) артикуляційна ознака фонем; 2) структурна одиниця мімічної (жестикуляційної) мови.

Когезія – 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 сказано.

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 й аудиторії; 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 може сформуватися адекватна комунікативна модель 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 – передбачає пошук істини через всебічний аналіз предмета мовлення, відповідає за винайдення задуму і характеризує культуру мислення мовця.

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

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

Крилаті вирази – стійкі звороти мовлення, що мають, як правило, книжне походження й вирізняються 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 на навчальну, наукову, політичну тощо тему.

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

Логографі – знавці юриспруденції у Давній Греції, які писали промови для звинувачених судом. **л.** 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 у переносному значенні для визначення якогось предмета чи явища, схожого з ним окремими рисами. **М.** є тим же порівнянням, однак у порівнянні на схожість указується прямо, а у **м.** 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, відкритую і стилістично диференційовану систему.

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

Мотив – внутрішня рушійна сила, що спонукає людину до дії або певного типу поведінки, пов'язаної 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-чиїх 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) загальний емоційний стан, що позначається протягом значного часу на окремих психічних процесах і поведінці людини; 3) стійкий, відносно тривалий психічний стан особистості або групи людей, які створюють загальний емоційний фон протікання всіх психічних процесів.

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, ситуації спілкування загалом.

Невербальне спілкування – вид спілкування, для якого характерним є 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 – інформаційний канал між суб'єктами спілкування, якому притаманні такі паралінгвістичні ознаки: *просодія* – система вокалізації промови: тон, інтонація, темп, гучність вимови; *екстралінгвістика* – 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 поплеску-

вання, обійми; *проксемика* – відстань між партнерами.

Невербальні комунікації – система відчужених і незалежних рухів, проявів 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 – мистецтво підготовки і виголошування публічної промови з конкретною метою дії на слухачів засобами живого слова.

Особистий вплив – властивість, особистісна якість, сутнісна сила людини, що проявляється у здатності впливати на іншу особу спонукальним, стримуючим, заспокійливим тощо способом, змінюючи не тільки її поведінку, а й погляди, мотиви, свідомість, характер.

Очікування – 1) спрямованість на щось, настроєність на когось; 2) зацікавленість у чомусь, комусь; 3) надії на будь-що.

Пам'ять – здатність зберігати і відтворювати у свідомості попередні враження, досвід, скарбниця уявлень, що зберігаються у свідомості.

Пам'ять короткочасна – пам'ять, яка утримує одержані відомості майже 30 хв, після чого інформація або переходить у 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 – сукупність невербальних засобів, таких як тон голосу, його тембр, висота, жести, рухи тіла, пози, 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. Це – тлумачення Біблії, догмати християнства, полеміка з іновірцями та еретиками, літургичні тексти, власне проповіді тощо. Основне джерело церковної риторики.

Переключення уваги – 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 у нього позитивних морально-психологічних рис, спонукання 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 – 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, якою цілком захоплений.

Повчальне слово – різновид релігійної літератури; наприклад, книги Писань у Старому Завіті.

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 у різноманітних правових текстах.

Поляризація – стан зосередження уваги присутніх на ораторові та поєднання їх загальним видом діяльності – аудитування (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, дістається до найвіддаленіших куточків 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 чинних 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. **П.** 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 багатовікових спостережень народу, його суспільного досвіду).

Промова – публічний виступ із 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 – 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 – більш-менш сталий розділ красномовства, що якоюсь мірою характеризується спільністю предмета, його усно-публічним розбором, оцінкою й особливістю 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 упевненість в адекватності відтворених уявлень і змісту впливу.

Сакральний – священний, той, що стосується релігійного культу й ритуалу.

Сакраментальний – 1) який стосується релігійного культу; обрядовий, ритуальний, священний; 2) який став звичним, узвичаєним; традиційний; 3) який має сумнівну або погану славу; горезвісний.

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

Свідомість - специфічний прояв духовної життєдіяльності людини, пов'язаної із пізнанням, яке робить відомим (свідомим), знаним зміст реальності, що набуває предметно-мовної форми знання. С. відрізняється від “несвідомих” проявів духовного життя тим, що не опредметнюється безпосередньо у

знанні. **С.** як діяльнісний, а не субстанційний феномен має здійснюватися в актах трансцендентального спрямування - інтенції на зовнішній світ, що результуються в якісно розмаїту мовно-опредметнену систему значень. Останні набувають онтологічного статусу об'єктів - матеріальних чи ідеальних, дійсних чи можливих (або належних), теперішніх чи минулих (майбутніх), конкретно-емпіричних чи абстрактно-загальних, дійсних чи уявних (фіктивних, ілюзорних, фантастичних).

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 протигагу образам, 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 називають вчителів філософії, які навчали мистецтва сперечатися і перемагати за будь-яку ціну (навіть із застосуванням свідомої облуди), що було 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. С. стає певною мірою основою майбутньої середньо-вічної схоластики, яка, своєю чергою, буде річищем формування європейської і діалектичної філософії.

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

Соціально-політичне красномовство – рід ораторського мистецтва, який використовується в політико-ідеологічній сфері життя суспільства, мета – дати соціально-політичну характеристику й оцінку певних фактів, подій і процесів політичного життя, сформуванню 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 самої 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 й аргументу у промові; 3) шляхи вирішення завдань; 4) типові своєрідні шляхи розгортання тези, міркування.

Сприйняття – 1) безпосереднє чуттєве відображення дійсності у свідомості людини, здатність реагувати, 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 встановлення 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.

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

Судове ораторське мистецтво – 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 під час судового розслідування.

Суперечка – обговорення будь-якого питання, публічний спір з будь-яких питань.

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 забарвлення, характерне для кожного голосу.

Темперамент – сукупність психічних особливостей, з яких складається особистість людини й які виявляються в її поведінці, ступені її життєвої активності; т. також проявляється у силі почуттів, їх глибині або поверховості, швидкості їх перебігу, стійкості або стрімкій 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, об-разному значенні. В основі т. – зіставлення двох явищ, предметів, які близькі один одному за будь-якими ознаками.

Увага мимовільна – 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 за-здалегідь 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, напучення, коментування Біблії у практиці різноманітних християнських течій. Основний жанр **ц. к.** – проповідь; деякі церковні автори розрізняють гомілію (чистий коментар Біблії) та проповідь (з включенням соціально-побутових, політичних, юридичних та інших моментів).

Чистота мови – відсутність у мові 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 – віршовий розмір; двоскладова стопа з наголосом на другому складі.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів / пер. з англ. О. Асташова. Київ: Наш формат, 2016. 249 с.
2. Андрусяк В. Мета та завдання досудового слідства. *Вісник прокуратури*. 2010. № 1. С. 77–80.
3. Беляєва Т. В., Тимченко І. В. Культура мовлення в просторі національної комунікації. *Вивчаємо українську мову та літературу*. 2011. № 19–21. С. 74–77.
4. Білоусова Т. П. Риторика: навч.-метод. посіб. / Кам'янець-Поділ. нац. ун-т ім. Івана Огієнка. Кам'янець-Подільський: Буйницький О. А., 2011. 252 с.
5. Бондаренко В. В. Риторика: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і допов. Харків: ХНАДУ, 2013. 111 с.
6. Вандишев В. М. Риторика і софістика в історико-філософському дискурсі: монографія. Суми: Сум. держ. ун-т, 2015. 151 с.
7. Василенко В. А., Герман В. В. Академічна риторика: навч. посіб. для студентів гуманітар. ф-тів вищ. навч. закл. / Сум. держ. педаг. ун-т ім. А.С.Макаренка, Сум. філ. Харк. нац. ун-ту внутр. справ. Суми: Наталуха А. С., 2011. 275 с.
8. Гамова Г. І. Культура ділового спілкування. *Вивчаємо українську мову та літературу*. 2011. № 9. С. 36, 37.
9. Гамова Г.І. Фасцинація як специфічний вербальний вплив оратора. *Лінгвістичні дослідження*. 2012. Вип. 34. С. 219–222.
10. Гамова Г.І. Публічний виступ як реалізація ораторської майстерності. *Лінгвістичні дослідження*. 2019. Вип. 50. С. 156–165.
11. Гончаров Г.М., Карпець Л.А. Риторика і культура мови: навч. посіб. / Харк. держ. акад. фіз. культури. Харків: Панов А. М., 2018. 179 с.
12. Грегуль Г. Призначення мови як суспільного явища, або Ще раз про функції мови. *Дивослово*. 2010. № 11. С. 41–43.
13. Гриценко Т. Б. Українська мова за професійним спрямуванням: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2010. 624 с.
14. Докаш В.І. Риторика: навч. посіб. / Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: Рута, 2016. 355 с.

15. Докаш В.І. Риторика та культура спілкування: навч. посіб. / Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: Рута, 2016. 487 с.

16. Єрмоленко С., Бибик С., Ганжа А. Мова, стиль, культура – в об'єктиві гуманітарної науки. *Світгляд*. 2017. № 5 (67). С. 3–9.

17. Каньоса П. С. Риторика: навч. посіб. / Кам'янець-Поділ. нац. ун-т ім. Івана Огієнка. Кам'янець-Подільський: Зволейко Д. Г., 2011. 207 с.

18. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво: підручник. 2-ге вид., допов. Київ: Алерта, 2018. 215 с.

19. Кінг П. Стратегії і тактики спілкування. Як знайти спільну мову з кожним / пер. з англ. М. Восковнюк. Київ: Книголав, 2017. 119 с.

20. Кононенко В. І. Мовно-культурні процеси в освітньому просторі. *Шлях освіти*. 2011. № 2. С. 2–6.

21. Кононенко В. І. Трансформації художнього мово-стилю: поетичні тексти. *Вісник Прикарпатського університету. Філологія*. Івано-Франківськ: Прикарп. нац. ун-т, 2012. Вип. 36/37. С. 149–154.

22. Крикун В.Ю. Риторика: навч. посіб. / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ: Київ. ун-т, 2019. 223 с.

23. Куньч З.Й. Українська риторика: історія становлення і розвитку: навч. посіб. / Нац. ун-т «Львів. політехніка». Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2011. 248 с.

24. Куньч З. Й., Городиловська Г. П., Шмілик І. Д. Риторика: підручник / Нац. ун-т «Львів. політехніка». 2-ге вид., допов. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2018. 495 с.

25. Левицький О.О. Риторика: навч. посіб. для студентів-богословів / УГКЦ, Івано-Франків. Теол. Акад. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2010. 110 с.

26. Лисенко Н. О., Піддубна Р. В., Тележкіна О. О. Культура наукової мови: навч. посіб. Харків: Тім Пабліш Груп, 2015. 224 с.

27. Лисенко Н. Р., Усова О. О. Риторика: навч. посіб. для студентів ВНЗ [напряму підготовки «Правознавство»] / Макіїв. екон.-гуманітар. ін-т. Донецьк: Дмитренко Л. Р., 2013. 196 с.

28. Мазур Р. Публічний виступ: психолого-емоційні засади. *Наука і суспільство*. 2011. № 11–12. С. 27–32.

29. Микитюк О.Р. Сучасна українська мова: самобутність, система, норма: навч. посіб. / Нац. ун-т «Львів. політехніка». 5-те вид. зі змін. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2018. 436, с.

30. Мозговий В.І. Українська мова у професійному спілкуванні: модульний курс: навч. посіб. для студентів вузів. 4-ге вид., стер. Київ: Центр учб. літ., 2010. 591 с.

31. Молдован В.В. Судова риторика: теорія і практика: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ: Юрінком Інтер, 2010. 496 с.

32. Стехіна В.М. Неориторика в масовій комунікації: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / Нац. техн. ун-т «Київ. політехн. ін-т». Київ: НТУУ «КПІ», 2010. 138 с.

33. Олійник О. Правова риторика: навч. посіб. Київ: Кондор, 2010. 166 с.

34. Олійник О. Ораторське мистецтво юриста. Теорія та практика: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. Київ: Кондор, 2010. 208 с.

35. Олійник О.Б. Мистецтво судових дебатів: навч. посіб. Київ: Кондор, 2010. 258 с.

36. Олійник О. Б. Основи ораторської майстерності: навч. посіб. для студентів вузів. Київ: Кондор, 2010. 181 с.

37. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика: навч. посіб. Київ: Кондор, 2010. 165 с.

38. Онуфрієнко Г. С. Риторика: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2019. 625 с.

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

40. Ораторське мистецтво: підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, Н. П. Осипова та ін.; за ред. М. П. Требіна і Г. П. Клімової. 2-ге вид. Харків: Право, 2015. 208 с.

41. Пентилюк М. І., Маруніч І. І., Гайдаєнко І. В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2010. 224 с.

42. Пинтосевич И. Уверенность в себе и ораторское мастерство: книга-тренинг. Київ: ІРЮ, 2020. 175 с.

43. Погиба Л. Г., Грибніченко Т. О., Голіченко Л. М. Українська мова фахового спрямування: підручник. Київ: Кондор, 2013. 348 с.

44. Поліщук А.С. Риторика Давньої Греції: доарістотелівський період: навч. посіб. / Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка, Ін-т філології. Київ: Логос, 2018. 354 с.

45. Прокопчук Л. В. Риторика. Модульний курс: навч. посіб. Вінниця: Нілан-ЛТД, 2017. 206 с.

46. Рабінович П. М., Дудаш Т. І. Правова аргументація: терміно-поняттєвий інструментарій дослідження. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2016. № 2 (85). С. 8–20.

47. Риторика: навч.-метод. посіб. з курсів «Основи риторики» та «Професійна риторика» / уклад. І. І. Гузенко; Львів. держ. ун-т фіз. культури. Львів. 2014. 328 с.

48. Риторика: теоретичні та практичні аспекти комунікації: монографія / Сум. нац. аграр. ун-т, Варшав. ун-т, редкол.: В. М. Вандишев (відп. ред.), Я. З. Ліханський, О. С. Переломова. Суми: Сум. держ. ун-т, 2015. 110 с.

49. Риторика – наука переконувати / Черніг. центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів держ. влади, місцевого самоврядування, держ. підприємств, установ і організацій; уклад.: Л. В. Зіневич. Чернігів: Сівер. центр післядиплом. освіти, 2016. 28 с.

50. Риторична особистість: теорія і практика / за ред. В. В. Герман. Суми: СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2015. 42 с.

51. Риторичний практикум: навч. посіб. / З. Й. Куньч, Г.П. Городиловська, Я. Б. Турчин та ін. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2018. 212 с.

52. Рогожкин О. В. Риторика: загальна, судова, оперативна: підруч. для студентів і курсантів юрид. спец.: підруч. для

студентів вищ. навч. закл. / Донец. юрид. ін-т. Вид. 2-ге, допов. Донецьк: Донец. юрид. ін-т МВС України, 2012. 298 с.

53. Сало В. А. Юридична аргументація в судовій практиці Стародавнього Риму. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія «Юриспруденція». 2018. № 33. С. 22–24.

54. Сало В. А. Юридична аргументація та її структурні елементи. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія «Юрид. науки». 2017. Вип. 4. Т. 1. С. 33–36.

55. Семенов О. М. Культура наукової української мови: навч. посіб. Київ: Академія, 2010. 215 с.

56. Семенюк О. А., Паращук В.Ю. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. Київ: Академія, 2010. 240 с.

57. Серета Н. В. Основи риторики для бізнес-лідерів: ефективний публічний виступ: навч. посіб. Київ: ДП «НВЦ “Пріоритети”», 2016. 40 с.

58. Середницька А. Я., Куньч З. Й. Українська мова за професійним спрямуванням: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і допов. Київ: Знання, 2012. 215 с.

59. Сивачук Н. П., Снігур І. М., Санівський О. М. Академічна риторика: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / за заг. ред. Н. П. Сивачук; Уман. держ. пед. ун-т ім. Павла Тичини, Ін-т філології та суспільствознавства, Наук.-дослід. лаб. «Театр слова». Умань: Сочінський, 2013. 374 с.

60. Стасюк Т. Технології мовного впливу як компонент сучасної комунікації. *Українська мова*. 2010. № 1. С. 82–87.

61. Тітко І. А. Оцінні поняття у кримінально-процесуальному праві України: монографія. Харків: Право, 2010. 216 с.

62. Флемінг К. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником / пер. з англ. Ш. Нодя. Харків: Клуб Сімейного Дозвілля, 2020. 238 с.

63. Чорнобай О. Феномен Цицерона: теорія і практика риторичної аргументації. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Юрид. науки». 2017. № 865. С. 147–154.

64. Щербина О.Ю. До питання про аргументацію як метод юридичного міркування. *Вісник Харківського національ-*

ного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. *Філософія*. 2013. Вип. 40 (1). С. 243–259.

65. Яремчук Н. Говоріння як наукове поняття. *Українська мова і література в школі*. 2011. № 1. С. 10–15.

66. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. Київ: Академія, 2010. 310 с.

67. Berger L.L., Stanchi K.M. *Legal persuasion: a rhetorical approach to the science*. Milton Park, Abingdon, Oxon; New York, NY: Routledge, 2018. xii, 170 p.

68. Frost M. *Introduction to classical legal rhetoric: a lost heritage*. Aldershot, Hants, England; Burlington, VT: Ashgate, 2005. x, 160 p.

69. Porto B.L. *Rhetoric, persuasion, and modern legal writing: the pen is mightier*. Lanham: Lexington Books, 2020. 210 p.

70. *Precarious rhetorics* / edited by Wendy S. Hesford, Adela C. Licona, Christa Teston. Columbus: The Ohio State University Press, 2018. vii, 315 p.

71. Roberts-Miller P. *Rhetoric and demagoguery*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 2019. ix, 245 p.

72. Scalia A., Garner B.A. *Making your case: the art of persuading judges*. St. Paul, MN: Thomson/West, 2008. xxiv, 245 p.

З М І С Т

Вступ.....	3
Загальний розрахунок годин лекцій, семінарських занять та самостійної роботи.....	4
Плани семінарських занять.....	5
Поточний модульний та підсумковий контроль знань студентів.....	9
Організація поточного модульного контролю.....	10
Індивідуальна робота студентів.....	11
Критерії оцінювання успішності студентів.....	12
Контрольні питання.....	13
Словник основних термінів.....	17
Список рекомендованої літератури.....	38

Навчальне видання

Електронне видання

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
ТА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО»
(за вибором)**

для студентів II курсу денних факультетів
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
галузі знань 08 «Право»
спеціальності 081 «Право»

У к л а д а ч і: ТРЕБІН Михайло Петрович,
КЛІМОВА Галина Павлівна,
ВОДНІК Валентина Давидівна,
ВОЛЯНСЬКА Олена Володимирівна,
ПАНФІЛОВ Олександр Юрійович,
ПІДКУРКОВА Ірина Валеріївна,
ПОГРІБНА Вікторія Леонідівна,
ПОЛЩУК Ігор Олексійович,
САХАНЬ Олена Миколаївна

Відповідальний за випуск *М. П. Требін*

Редактор *Л. М. Рибалко*

Комп'ютерна верстка *Л. П. Лавриненко*

