

**Робочий зошит**  
**ПРАКТИЧНА РИТОРИКА**

---

---

---

---

**Рівень стандарту**

Рекомендовано до друку методичною комісією загальноосвітніх дисциплін суспільно-гуманітарної підготовки Вінницького центру професійно-технічної освіти технологій та дизайну: протокол № 6 від 10. 10. 2017р.

Рецензенти:

Куц О.П., кандидат педагогічних наук, доцент кафедри філології та гуманітарних наук Вінницької академії неперервної освіти

Овчаренко Л.Ф., викладач української мови і літератури та зарубіжної літератури Вінницького центру професійно-технічної освіти технологій та дизайну

**Бойчук О. Ю.**

Зошит з української мови: «Практична риторика», 10-11 клас, рівень стандарту / О. Ю. Бойчук, - Вінниця, 2017. – 42 с.

Зошит розроблено відповідно до навчальної програми з української мови для 10-11 класу (рівень стандарту) і призначено для роботи під час вивчення теми «Практична риторика» за підручниками О. Авраменка «Українська мова: рівень стандарту» для 10,11 класів. Цікава форма подання матеріалу, стислий виклад, насиченість професійно значущим практичним матеріалом та використання інтерактивних форм роботи сприятиме формуванню професійно-комунікативних умінь і навичок. Зошит рекомендований для майбутніх працівників сфери послуг, що здобувають професійну (професійно-технічну) освіту.

О.Ю. Бойчук 2017

## Переднє слово від укладачки

*Справжнє красномовство - це вміння сказати все,  
що треба, і не більше, ніж треба.*

*Франсуа де Ларошфуко*

*Для успіху в житті уміння спілкуватися з людьми  
набагато важливіше, ніж володіння талантом.*

*Г. Лебон*

*Я стверджую, що якби в будь-яке місто прибули оратор та лікар і якби в народному зібранні чи в будь-якому іншому зібранні зайшла суперечка, кого з двох обрати лікарем, то на лікаря ніхто й дивитися не схотів би, а обрали б того, хто володіє словом, – варто було б йому лише забажати...*

*Платон*

Шановні майбутні ПРОФЕСІОНАЛИ, МАЙСТРИ своєї справи!

Ви живете у надзвичайно динамічну інформаційну епоху, де немає кордонів між людьми, легко знайти чи поширити будь-яку інформацію, спілкуватися з усім світом без обмежень. Однак у цьому глобальному просторі важливо не загубитися, навчитися виокремлювати потрібну інформацію, читати критично й вибірково, чинити опір інформаційним маніпуляціям, бути людьми глобального мислення, громадянами відкритого суспільства при цьому зберегти власні цінності й надбання.

Важливо намагатися стати найкращим у своїй сфері. Але як? Необхідно досконало оволодіти професійними вміннями, однак не менш важливо вміти спілкуватися з клієнтами, колегами чи вашими роботодавцями, переконувати їх, розуміти про що, де, коли, як і для чого говорити, володіти своїми емоціями, справлятися із хвилюванням, вести дискусію, захищати свою позицію... І цей список можна продовжувати далі. У зошиті вам запропоновано завдання, щоб повправлятися в умінні говорити красиво. Тренуйте свій голос, працюйте над дикцією, переборіть надмірне хвилювання, поєднайте високий професіоналізм з працелюбністю та умінням спілкуватися – і ви досягнете найвищої вершини у вашій професії.

**Тема 1.** Риторика як мистецтво. Мовленнєва ситуація

«Хто володіє словом, той володіє світом»

**Оратор** (лат. *oro* — «говорю»), \_\_\_\_\_, **ритор**, **златоуст** — той, хто виголошує промову, а також людина, що володіє даром красномовства або володіє ораторським мистецтвом.



Назвіть людей, яких, на вашу думку, можна назвати ораторами

**Риторика (красномовність) або ораторське мистецтво** – це наука про способи переконання і ефективні форми впливу на аудиторію (людей) з урахуванням її особливостей. В основі риторики – публічний виступ.

**Це цікаво!** СТРАХ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ стоїть на другому місці після страху смерті, який є базовим і найсильнішим серед усіх страхів, адже всі інші походять від нього.

*В народі побутує думка, що риторика – це якась складна штука, яку використовують політики, щоб “навішати” людям локшину на вуха з метою досягнення власних інтересів.*

*А ви як думаете?(обведіть) Погоджуюсь! Не погоджуюсь!*

Насправді, все простіше. Риторика у нашому житті є набагато більше. Практично, риторику використовує кожна людина кожного дня, навіть цього не усвідомлюючи.

**Завдання 1. Вільний мікрофон.** Наполеон сказав: «Хто не вміє говорити, той кар’єри не зробить».

Чому, на Вашу думку, важливо володіти словом сьогодні? \_\_\_\_\_

Чи необхідні ці вміння у вашій майбутній професії? \_\_\_\_\_

Де практично Ви застосовуєте таке вміння (у навчанні, у повсякденному житті, у громадській роботі, коли наполягаєте на своїй думці тощо). Наскільки Вам це вдається? \_\_\_\_\_

**Завдання 2.**

Під час виступів перед аудиторією найчастіше я відчуваю такі труднощі (підкресліть запропоновані варіанти або впишіть свій):

- слова випереджають думки;
- бракує слів, навіть починаєш запинатися;
- важко подолати сором’язливість, боїшся помилитися;
- важко зорієнтуватися, що сказати саме в цій ситуації;
- виникає непереможне хвилювання
- \_\_\_\_\_



**Завдання 3. Бліц-турнір** (групу ділимо на дві команди; кожна команда обирає оратора, який формулює відповідь на одне з пропонуванних питань): за кожне питання журі або викладач обирає оратора-переможця. Виграє та команда, яка здобуде більшу кількість перемог.

Питання турніру:

- ✓ Трьома реченнями опишіть, чому Вам необхідно вивчати курс «Риторики»?
- ✓ Доберіть синонім до слова «риторика». Як перекладають це слово з давньогрецької мови?
- ✓ Дайте визначення термінів оратор, аудиторія, промова.
- ✓ Коротко розкажіть про зв'язок Вашої професії з риторикою.
- ✓ Хто, на вашу думку, є найуспішнішим оратором сучасності. Вкажіть на чинники його успіху.

**Завдання 4.** Поясніть відомий вислів: «Заговори, щоб я тебе побачив» (Сократ). Пригадайте подію, яка Вам найбільше запам'яталася, коротко опишіть її, зробивши свою розповідь ілюстрацією до запропонованого вислову.

*Заговори, щоб я тебе побачив*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

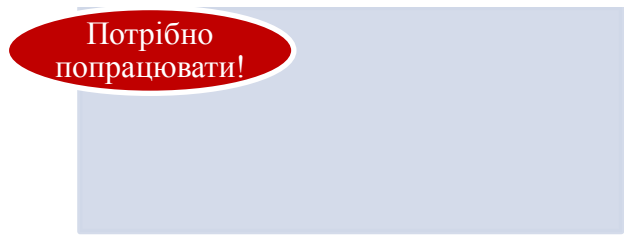
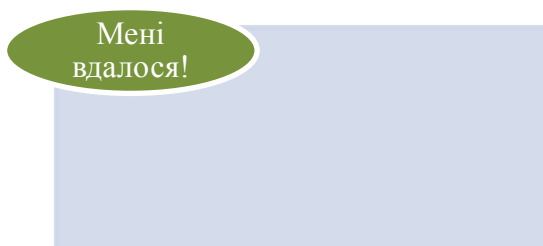
---

**Мінівисновок:**

---

---

---



Корисні посилання: <https://masterlev.com.ua/5-filmiv-pro-oratorsku-majsternist/>

Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 2.** Особистість мовця. Вимоги до оратора.

Вміння оцінювати людину,  
коли вона ще не промовила жодного слова,  
є у кожного з нас

**Завдання** *Напишіть, які емоції ви можете прочитати на поданих світлинах:*



**Моделювання:**

Ви на своєму робочому місці, заходить клієнт (роздратований, засмучений, надмірно веселий). Опишіть вашу поведінку (міміка, жести, постава), манеру спілкування (про що і як будете говорити).

Яка світлина ілюструє задоволеного клієнта? Поясніть свою думку.

Який із клієнтів може спровокувати конфлікт?

Хто із зображених на фото клієнтів не з'ясовуватиме стосунки, однак, напевно, не звернеться до вас, як професіонала, ще раз? Поясніть свою думку.

Створіть асоціативне гроно «Риси хорошого співрозмовника»:



Вимоги до мовлення оратора:

---

---

---

**Завдання** Вивчіть чистомовку, чітко її артикулюючи:

Ок –ок –ок – я веселий колобок.

Оки –оки –оки - маю я рум'яні щоки.

Ік –ік –ік – я від баби і від діда втік.

Чу –чу –чу – і від вас я втечу.

Ри –ри –ри – ти, будь ласка, повтори.

Ок –ок –ок – знайшли мишки колосок.

На –на –на – віднесемо до млина.

Но –но –но – змелемо на борошно.

Ки –ки –ки – і спечемо пиріжки.

Ість –ість –ість – хто не робить, той не їсть.

**Батл** Групу поділено на дві команди. Завдання: проговорити чистомовку так, ніби ви сварите іншу групу, відповісти своєю чистомовкою, ніби ви образилися. Чи допустимі ці емоції в діловому спілкуванні? Аргументуйте свою думку.

**Завдання 5. Самопрезентація.** 1. Прочитайте статтю «Успішна самопрезентація»: <https://krasnomovec.club/uspishna-samoprezentatsiya/>

Подумайте! Як Ви гадаєте?

– Навіщо потрібна само презентація вам?

– Чи потрібні мені навички самопрезентації під час навчання?

– Чи будуть потрібні мені навички самопрезентації у моїй професії і коли?

2. Підготуйте самопрезентацію на тему «Я – студент XXI століття». Епіграфом до самопрезентації використайте афоризм «Що скажуть про тебе інші, якщо ти сам про себе нічого сказати не можеш» (Козьма Прутков).

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Мінівисновок:**

---

---

Мені  
вдалося!

Потрібно  
попрацювати!

Корисні посилання:

**Тема 3.** Контакт з аудиторією.

1. Лексична розминка «Ланцюжок асоціативних образів»: перший учасник задає слово, далі по черзі здобувачі освіти називають слова-асоціації ( наприклад, море-сонце-небо-дощ-квітка... )
2. Складіть асоціативне гроно «Налагодження контакту з аудиторією»:



3. Гра «**Передивлялки**»: працюємо у парах, тренуємося встановлювати і витримувати зоровий контакт. Завдання: якомога довше, не моргаючи, дивитися в очі партнера. Перемога той, хто довше витримує погляд.

4. Вправа для зняття м'язового напруження «**Піджак на вішалці**»: уявіть себе «без кісток», зробленим ніби з гуми, або уявіть своє тіло піджаком, що висить на вішалці. Порухайте тілом, яке, наче вільно висить на хребті. Відчуйте, як вільно гойдаються руки, плечі, тазовий пояс, коли ви рухаєте хребтом

Кілька порад щодо рук:

- Дотримуйтеся рамок «чарівного прямокутника»
- Розширюйте запас жестів
- Демонструйте відкриті долоні
- Не пережестикуйте
- Тренуйте свої жести



5. Перейдіть за посиланням, прочитайте статтю «17 способів почати промову», випишіть 5 варіантів початку промови, найбільш прийнятних для вас:

[https://masterlev.com.ua/z-chogo-pochati-vistup/?related\\_post\\_from=271](https://masterlev.com.ua/z-chogo-pochati-vistup/?related_post_from=271)

---

---

---

---

---

---



**Робота в групах «Казка на новий лад»:** групу ділимо на чотири команди; завдання командам: переробить фрагмент казки відповідно до жанру (мелодрама, трилер, комедія, детектив)

### **Колобок**

**I.** Жив собі дід та баба, та такі убогі, що нічого в них нема. От раз дожились вже до того, що не стало у них і хліба — і їсти нічого. Дід і каже:

— Бабусю! Піди у хижку, назмітай у засіці борошенця та спечи мені колобок.

От баба так і зробила: витопила в печі, замісила яйцями борошно, що назмітала, спекла колобок і положила на вікні, щоб простиг. А він з вікна — та на призьбу, а з призьби — та на землю та й побіг дорогою.

Біжить та й біжить, а назустріч йому зайчик.

— Колобок, — каже, — колобок, я тебе з'їм!

А він каже:

— Не їж мене, зайчику-побігайчику, я тобі пісні заспіваю.

— Ану, якої?

*(Пісня Колобка)*

Та й побіг.

**II.** Біжить та й біжить. Зустрічає його вовк.

— Колобок, колобок, я тебе з'їм!

— Не їж мене, вовчику-братику, я тобі пісні заспіваю.

— Ану, якої?

*(Пісня Колобка)*

Та й побіг.

**III.** Знову біжить та й біжить. Зустрічає його ведмідь.

— Колобок, колобок, я тебе з'їм!

— Не їж мене, ведмедику-братику, я тобі пісні заспіваю.

— Ану!

*(Пісня Колобка)*

Та й маху...

**IV.** Біжить та й біжить. Зустрічається з лисичкою.

— Колобок, колобок, я тебе з'їм!

— Не їж мене, лисичко-сестричко, я тобі пісні заспіваю.

— Ану, якої?

*(Пісня Колобка)*

— Ану-ну, ще заспівай! Сідай у мене на язиці, щоб мені чутніше було. От він і сів та й давай співати: *(Пісня Колобка)*

А лисичка його — гам! Та й проковтнула.

### **Мінівисновок:**

Мені  
вдалося!

Потрібно  
попрацювати!

Корисні посилання:

8 принципів якісного спілкування з клієнтом: (Законспектуй!)

<https://www.youtube.com/watch?v=X-bGtqXNDom>

---

---

---

---

---

---

---

---

Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 4.** Підготовка до виступу.

1. Вправи на розвиток дикції:

**Гра «Задані емоції»**

**Невеличка перепеличка під полукіпком розпідпадьомкалась...**

*Завдання:* необхідно розповісти скоромовку із заданими емоціями: ніби зізнаєшся в коханні, отримав погану оцінку, у тебе гаряча картопля в роті, ніби зараз заплачеш, ніби розповідаєш анекдот.

2. Опрацюйте параграф 19-20, выпишіть етапи підготовки тексту до виступу:

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Перейдіть за посиланням, опрацюйте статтю,  
<https://masterlev.com.ua/struktura-publichnogo-vistupu/>

4. Прослухайте промову Стіва Джобса, проаналізуйте прийоми, якими він скористався для побудови свого виступу:

<https://www.youtube.com/watch?v=TSpSx5odAbs>

Випишіть поради, які Стів Джобс дає випускникам коледжу:

---

---

---

---

---

---

---

---

5. Робота в групах: складіть план виступу на задану тему: а) «Сфера послуг і сучасність», «Місце моєї професії в сфері послуг», «Як я планую досягти успіху у своїй професії».

---

---

---

---

---

---

---

---

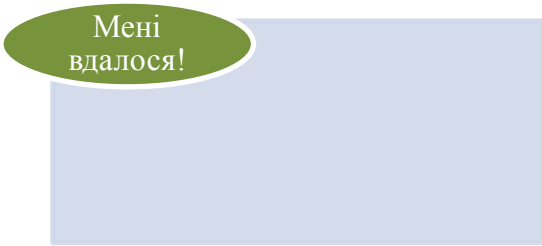
---

---

---

---

**Мінівисновок:**



Корисні посилання:

Десять вправ на розвиток ораторської майстерності:  
[https://masterlev.com.ua/oratorske-mistetstvo-10-potuzhnih-vprav/?related\\_post\\_from=418](https://masterlev.com.ua/oratorske-mistetstvo-10-potuzhnih-vprav/?related_post_from=418) –

Що робити, якщо ви забули, про що говорити: <https://masterlev.com.ua/oratorska-amneziya-abo-shho-robiti-yakshho-vi-zabuli-pro-shho-govoriti/>

Виступ Красномовець:

<https://www.youtube.com/watch?v=KdDK2Q2XpxQ&feature=youtu.be>

Структура виступу:

<https://uroky.com.ua/praktychna-rytoryka-argumenty-dokazy/>

Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 5.** Стратегія і тактика мовленнєвої поведінки

***або** як перетворити смертельного ворога на відносно близького друга!!!*

**Поясни, як розумієш:** речі, яким ми не надаємо значення, насправді впливають на те, як нас сприймає оточення.

**Законспектуй!**

Мовленнєва подія - \_\_\_\_\_

Мовленнєва поведінка - \_\_\_\_\_

Стратегія у спілкуванні - \_\_\_\_\_

Тактика у спілкуванні - \_\_\_\_\_

Комунікативний намір - \_\_\_\_\_

**Аналізуємо разом!**

Переглянь відеоролик, запиши, які стратегії і тактики використовувала ведуча під час інтерв'ю, проаналізуйте поведінку перукаря:

<https://www.youtube.com/watch?v=93vdUWjBU1s>

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Перегляньте відеоролик, визначте стратегії і тактики опонентів, проаналізуйте їхню поведінку:

<https://www.youtube.com/watch?v=bYawD2EKYUE>

**Завдання.** З'ясуйте роль інтонації для розуміння змісту речень (розділові знаки пропущено):

Мати вкрила його плащем батька.

Брат мій учитель.

Відпочивати забагато працювати.

Мовчати не можна говорити.

### **Моделювання**

**Гра «Три слова»:** створіть історію із заданими трьома словами, не пов'язаними за змістом:

- майстер, миша, острови;
- світлина, космос, ложка;
- пісок, атлас, фен.

Складніший варіант – проінсценізуйте цю історію, використавши необхідні, на ваш погляд, стратегії і тактики спілкування.

### **Мінівисновок:**

---

---

Мені  
вдалося!

Потрібно  
попрацювати!

Корисні посилання:

П.Кінг. Стратегії і тактики спілкування або як знайти спільну мову

[https://www.yakaboo.ua/strategii-i-taktiki-spilkuvannja-1846691.html#media\\_popup\\_fragment](https://www.yakaboo.ua/strategii-i-taktiki-spilkuvannja-1846691.html#media_popup_fragment)

Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 6.** Суперечка як вид комунікації. Правила ведення суперечки.

**З тих, хто свариться, винним завжди є розумний. Й. Гете**

- Як би добре ти не говорив, якщо ти говориш занадто багато, то в кінці кінців станеш говорити дурниці... *А.Дюма*
- Ласкою всього достанеш, а криком та лайнням нічого не візьмеш. *І. Котляревський*
- Ніколи не сперечайтесь з ідіотами. Ви опуститеся до їхнього рівня, де вони вас задавлять своїм досвідом. *М. Твен*

• **Законспектуй!**

Пропонент - \_\_\_\_\_  
 Опонент - \_\_\_\_\_  
 Дискусія - \_\_\_\_\_  
 Диспут - \_\_\_\_\_  
 Полеміка - \_\_\_\_\_

Правила ведення суперечки:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Аналізуємо разом!**

Перегляньте фрагмент дискусії про мовне питання, проаналізуйте поведінку учасників (кого можна вважати переможцем, чому, завдяки яким прийомам вдалося перемогти):

<https://www.youtube.com/watch?v=04q-pOsjfCo>

**Мікрофон:** Яке ваше ставлення до порушеної в дискусії проблеми?

Я думаю (переконана(ий), впевнена(ий), підтримую, вважаю, на мій погляд) ,

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Відкрите обговорення.** Оберіть тему для суперечки із запропонованих у вправі 6, ст.189, сформулюйте свою точку зору на порушену проблему, запишіть переконливі аргументи на користь вашої точки зору, обміняйтеся думками:

Я думаю, що \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

По-перше, \_\_\_\_\_

---

---

По-друге, \_\_\_\_\_

---

---

---

По-третє, \_\_\_\_\_

---

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

---

---

---

---

***Мінівисновок:***

---

---

------	------

Корисні посилання:

Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 7.** Теза й аргументи.

***Артикуляційна розминка:***

**Артикуляційна гімнастика для нижньої щелепи**

- Енергійно, але плавно опустіть нижню щелепу і відкрийте рот. Підніміть нижню щелепу й зімкніть рот. Помітьте, що рухливою є нижня щелепа. Повторіть 5-6 разів.
- Висуньте нижню щелепу вперед, поверніть її у первісне положення. Повторіть 5-6 разів.

**Артикуляційна гімнастика для губ.**

- "Покусання"  
Починаємо гімнастику з подвійних покусань по черзі верхньої і нижньої губ з прискоренням ритму.
- "Жуйка"  
Робимо активні і великі жувальні рухи щелепами, при зімкненні щелеп відбувається "чухання" губ з внутрішньої сторони.
- "Почухання"  
Нижні зуби чухають верхню губу.

Верхні зуби чухають нижню губу.

Починаємо повільно, потім пришвидшуємо ритм рухів.

• "Хоботок – посмішка"

Губи витягуємо вперед трубочкою. Фіксуємо їх в такому положенні на три секунди. Потім розтягуємо їх в посмішку, ще не оголюючи зубів, і знову фіксуємо. Знову витягуємо. Розтягуємо у посмішку, оголюючи зуби.

За мірою виконання вправи збільшуємо темп.

Утворивши "хоботок", рухаємо його послідовно: вправо, уліво, вниз, потім у зворотному напрямку. Плавно рухаємо "хоботок" по колу.

Всі вправи спочатку бажано робити із дзеркалом, рухи повинні бути повільними й плавними. Повторюйте 5-6 разів.

• "Шторки"

На рахунок "раз" – верхня губа піднімається так, що оголюються зуби.

На рахунок "два" – губи займають спокійне положення.

На рахунок "три" – опускається нижня губа, оголюючи зуби.

На рахунок "чотири" – губи повертаються на місце.

Спочатку ми робимо цю вправу беззвучно. Потім підключаємо звучання:

"Верхня шторка" – В; нормальне положення губ – М;

"Нижня шторка" – З; повернення губ у вихідну позицію – М.

Після кожної вправи або при сильній втомі губів робимо розслаблення. Для цього сильним струменем повітря змушуємо вібрувати губи зі звуком ТПР-Р-Р-У.

### **Законспектуй!**

Теза - \_\_\_\_\_

Аргументи - \_\_\_\_\_

Сильні аргументи: \_\_\_\_\_

Слабкі аргументи: \_\_\_\_\_

### **Аналізуємо разом!**

**Прочитайте текст, підкресліть у ньому тезу та аргументи**

*Життя – це складний процес, упродовж якого постійно виникають проблеми й непорозуміння. На жаль, інтереси й цілі людей не завжди збігаються. Саме тому конфлікти є частиною нашого щоденного життя. Я глибоко переконаний, що розв'язувати конфлікти можна різними способами, проте найефективнішими є компроміс і конкуренція. Усе залежить від ситуації, у якій ти опиняєшся.*

*Компроміс забезпечує мирне врегулювання конфлікту, виключає насилля, адже веде до вироблення рішення, що влаштовує обидві сторони.*

*Варто зазначити, що в історії вільної України є досить багато прикладів компромісів. Проголошення 24 серпня 1991 року незалежності нашої країни теж було результатом негласного компромісу між частиною партійної еліти й національно-демократичними силами. Ці взаємні поступки стали підставою для загальнонаціонального консенсусу, коли більшість громадян на референдумі підтримала Акт про незалежність України.*

*Використання ж конкуренції є ефективним, коли кінцевий результат дуже важливий для людей. Він дозволяє швидко приймати рішення, відстоювати свою позицію, незважаючи ні на що, та боротися до кінця.*

*Згадаймо повість Івана Франка «Захар Беркут». Головний конфлікт твору розгортається між поважним радником тухольської громади Захаром*

*Беркутом і зверхнім боярином-зрадником Тугаром Вовком. Вони є носіями двох протилежних ідеологій. Тухольці не можуть розв'язати конфлікт шляхом компромісу, адже йдеться про оборону рідної землі від монголо-татарської навали. Саме тому Захар Беркут разом зі своєю громадою впевнено й рішуче бореться з ворогом, відстоюючи національні інтереси.*

*Отже, у кожній конкретній ситуації треба шукати певні шляхи розв'язання конфліктів. Компроміс є ефективним для досягнення стабільності й порядку в суспільстві, він є також важливою складовою культури людей. Конкуренція ж необхідна тоді, коли людині нічого втрачати й вона мусить боротися до кінця.*

### **Міркуємо!**

Доберіть і запишіть по 2-3 аргументи до наведених тез:

Як можна бути патріотом, живучи поза межами своєї батьківщини?

---

---

---

---

Що краще в житті: вірити у власні сили й ризикувати чи поводитися обачно й не намагатися стрибати вище голови?

---

---

---

---

Як вберегтися від зневіри на шляху до мрії?

---

---

---

---

Наскільки важливим є вміння чесно оцінювати себе?

---

---

---

---

Що краще: зосередитися на певній діяльності й намагатися досягти успіху в ній чи шукати себе в багатьох галузях?

---

---

---

---

Які людські якості найбільше потрібні молоді в сучасному світі?

---

---

---

---

Що потрібно людині для досягнення успіху в житті?



---

---

---

---

***Творимо!***

Напишіть формальне есе. *Вибір майбутньої професії має велике значення, адже від нього значною мірою залежить усе майбутнє життя людини. Одні вибирають фах за престижем, інші – за покликанням, а хтось погоджується реалізувати мрію батьків, хоч до неї душа не лежить.*

***За яким принципом ви обирали справу свого майбутнього життя?***

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

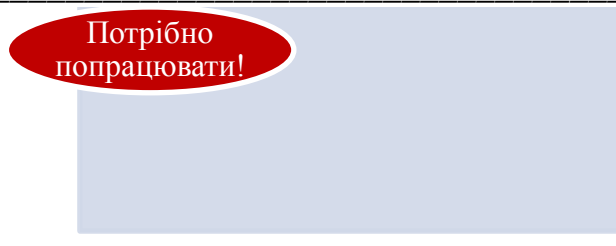
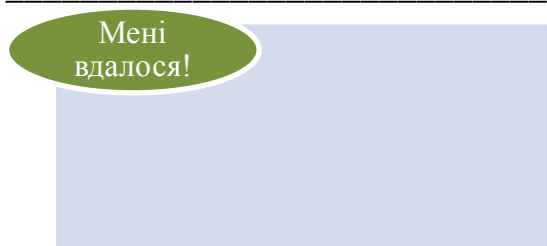
---

---

***Мінівисновок:***

---

---



Корисні посилання:

Як писати власне висловлення на ЗНО:

<https://www.youtube.com/watch?v=7mUxDv2Fa4I&t=613s>

<https://www.youtube.com/watch?v=PuDPtfovvcgU&t=23s>

**Тема 8.** Полемічні прийоми. Мистецтво відповідати на запитання.

**Артикуляційна розминка:**

- Карл у Клари вкрав рекламу, а Клара у Карла вкрала бюджет.
- Вибірка по прибиральницям на роллс-ройс нерепрезентативна.
- У Кабардино-Балкарії валокордин з Болгарії.
- Невеликий на сітіборді бодібідера біцепс.
- Скреативлений креатив не по-креативному, потрібно перекреативити!
- Фотограф фотографував фотографію.
- Кокосовари варять в скорококосоварках кокосовий сік.

**Законспектуй!**

**Полемічні прийоми**



**Запишіть типи запитань:**



**Полеміка на обрану тему:**

- ✓ Як має чинити людина, коли на шляху їй трапляються проблеми й перешкоди?
- ✓ Наскільки людині варто дослухатися до думки про неї?
- ✓ До кого ж приходить успіх у житті?
- ✓ Чи заслуговує маленька людина на ту ж повагу, що й людина з високими амбіціями?

*На одну із запропонованих тем напишіть формальне есе*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*Мінівисновок:*

---

---

---

---

Мені вдалося!

Потрібно попрацювати!

Корисні посилання:

Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 9.** Промова. Засоби мовного вираження промови.

*Артикуляційна розминка (за вправою 2, ст.11):*

Приснивсь сьогодні сон синиці:

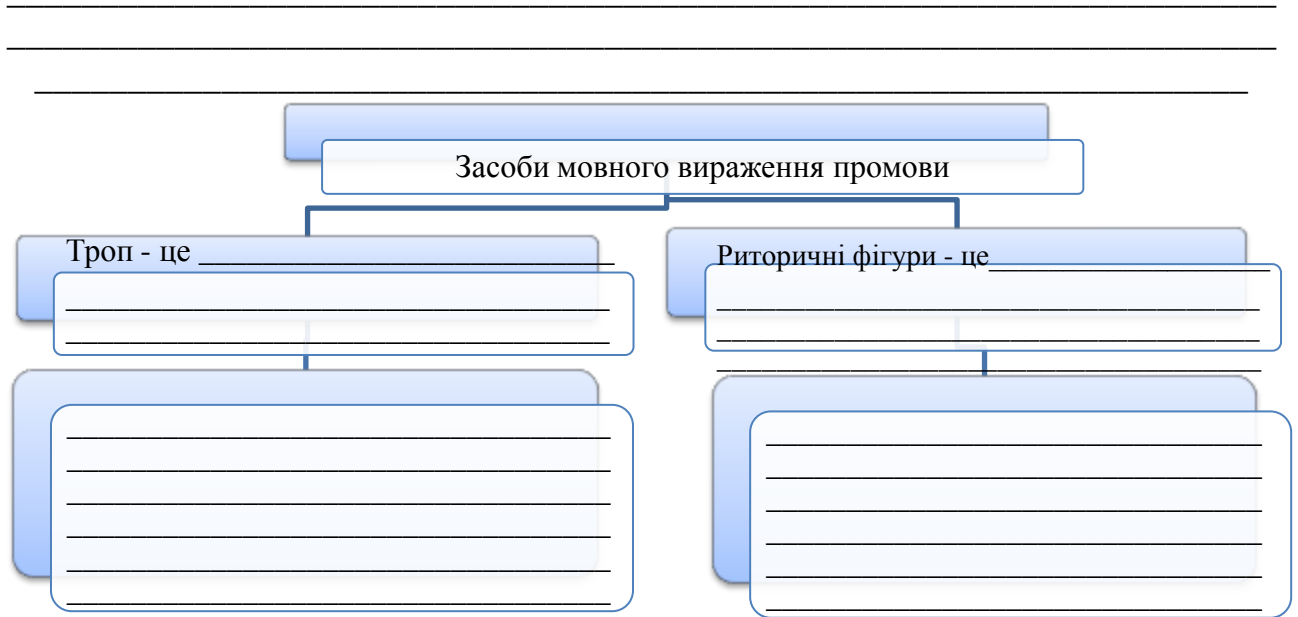
Приніс сусіда сік суниці.

\*\*\*

Бук бундючивсь перед дубом,  
Тряс над дубом бурим чубом.  
Дуб пригнув до чуба бука –  
Буде букові наука.

**Спостереження** ( за вправою 1, ст.10):

**Завдання.** Випишіть емоційно забарвлені слова й сполуки слів:



**Завдання.** Перегляньте відео Юлія Ковалів у проекті «Я зможу»:

<https://www.youtube.com/watch?v=qZkpVx30E4E&t=192s>

Випишіть складові успіху за Юлією Ковалів:

---

---

---

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

Запишіть ключові слова:

---

---

---

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

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

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

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



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

***Мінівисновок:***

---

---

---

**Корисні поради:**

**Перед виступом**

Важливим етапом перед виступом є розминка. Спортсмен перед виступом довго і ретельно розминається, щоб показати хороший результат. Ми витрачаємо багато часу на підготовку, а про розминку і зовсім забуваємо. Тим не менш, це необхідно, щоб не справляти враження втомленої людини, щоб не поправляти одяг і не прочищати горло на очах у здивованої публіки. Пропонуємо Вам один з варіантів розминки перед виступом:

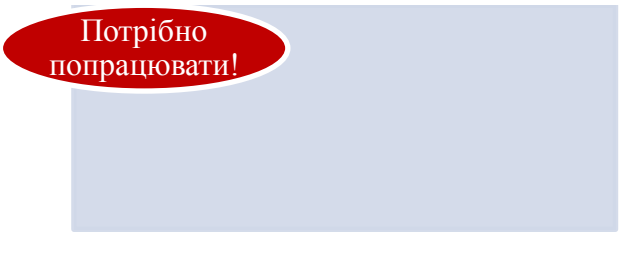
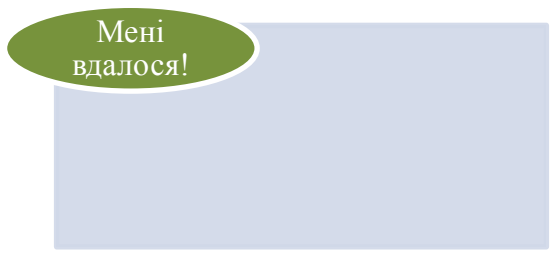
**Обличчя:** Почніть з заспокійливого масажу скронь і стимуляції щік.

**Рот:** Уявіть, що ви повільно жуєте величезну, жорстку іриску для того, щоб потренувати вашу щелепу. Тепер уявіть, що на зубах залишилися невеликі липкі шматочки, які вам потрібно прибрати за допомогою язика.

**Руки:** струшуйте ними, починаючи від зап'ястя. Чим швидше ви трясе, тим краще.

**Дихання:** має йти як би з живота, а не з верхньої частини легенів. Сповільніть його, зробіть спокійним, рівномірним, глибоким.

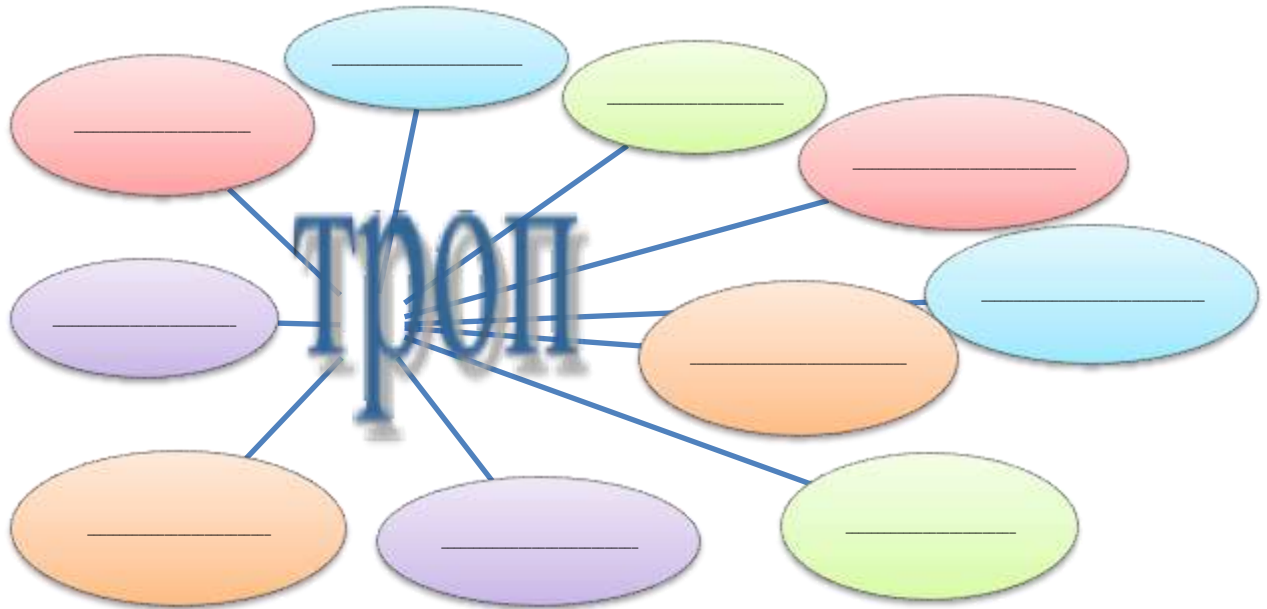
**Голос:** є вправа, такі, як скоромовки, які допомагають розігріти голосові зв'язки.



Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 10.** Троп як засіб мовного вираження.

Завдання 1. Створіть асоціативне гроно «Тропи», скориставшись матеріалом параграфу 4-5, ст.. 14-15



Інтерактивна гра «Підбір»

<https://quizlet.com/547815373/match?funnelUUID=1e89ca8c-9dc3-435b-9947-e4ba963332a4>

Виконайте вправу 4, ст.16

Епітети: \_\_\_\_\_

Метафори: \_\_\_\_\_

Порівняння: \_\_\_\_\_

Гіперболи: \_\_\_\_\_

Перифрази: \_\_\_\_\_

Перегляньте відео

- Тетяна Абрамова, директор дому моди «Ріто»: «Знайти свою мрію важко. Поки ти її не придумаєш, не знаєш, в яку сторону йти»

<https://www.youtube.com/watch?v=3G18If21uYc&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=5>

Напишіть промову

Шлях до мрії

---



---



---



---



---



---



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Мінівисновок:**

Мені вдалося!

Потрібно попрацювати!

Корисні посилання:

Дата: \_\_\_\_\_

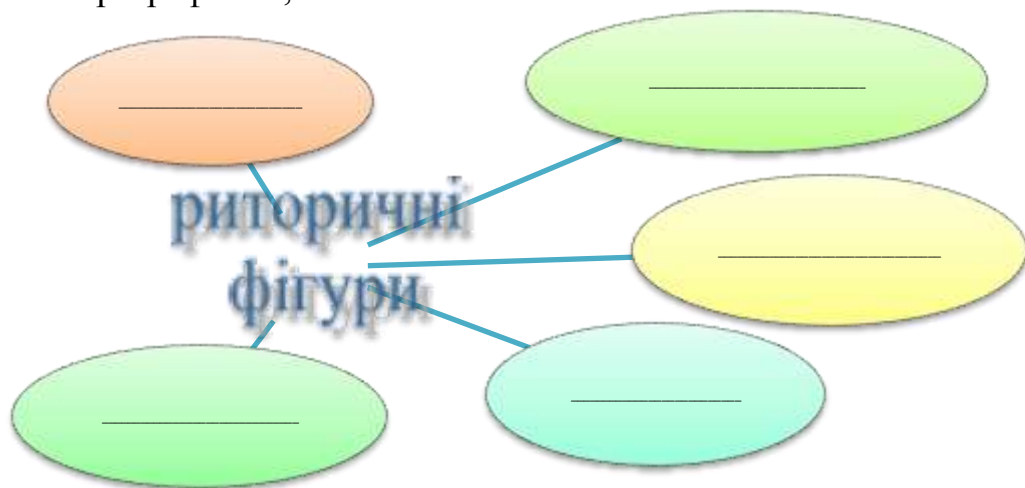
**Тема 11.** Риторичні фігури.

Завдання 1. Перегляньте фрагмент фільму «Диявол носить «Прада»:

<https://www.youtube.com/watch?v=uYAeC7aDUy8>

- Чи очікувала Міранда відповідь на своє запитання? Як називаються такі запитання?

Завдання 2. Створіть асоціативне гроно «Риторичні фігури», скориставшись матеріалом параграфу 6-7, ст. 19-20





**Артикуляційна розминка:**

Бурі бобри брід перебрели,  
Забули бобри забрати торби.

\*\*\*

Пік біля кіп картоплю прокіп.  
Прийшов Прокіп – налив окріп.  
Іде Гаврило – ще не зварилось.  
Прийшов Денис – налив сім мис.  
Прийшов Тарас - з'їв все враз.

**Завдання.** Прочитайте текст, виконайте завдання : уведіть до тексту риторичні запитання; замініть виділені слова українськими відповідниками; перекажіть доповнений та відредагований текст.

Запитання \_\_\_\_\_

---

---

Славетний дизайнер і **креативний** \_\_\_\_\_ директор модного дому «Chanel» Карл Лагерфельд, який був відомий своїм незворушним за будь-яких обставин виразом обличчя, став по-справжньому одержимим кішкою, на ім'я Шупетт.



Бірманська красуня із сапфіровими очима має власні **акаунти** \_\_\_\_\_ у «Twitter» та «Instagram» із тисячами підписників. Про неї навіть написали книжку «Шупетт: приватне життя кішки зі світу високої моди». У ній описано подробиці життя пухнастої аристократки: тут ви прочитаєте про рецепти їжі, яку для неї готує власний кухар, а подають придворні пані (зокрема, коктейль з п'яти видів мінеральної води); довідаєтеся про подорожі кішки приватним літаком та ін. «Шупетт народилася, щоб працювати з найбільш шанованими супермоделями світових подіумів», — читаємо в книжці. Її **аристократичний** \_\_\_\_\_ вигляд і вишукане хутро прикрашають **фото** \_\_\_\_\_ Летиції Кастри й Лінди Євангелісти.

«Vogue» і «Harper's Bazaar» помістили **неординарну** \_\_\_\_\_ кішку на свої обкладинки. Нині вона є справжньою музою високої моди. Шупетт надихає колекції от-кутюр і є «обличчям» нової лінії макіяжу від Шу Уемура, яка, звісно, дістала назву «Shu-Pette». Це тіні для очей, які зроблять ваш погляд таким же загадковим, як і блискучі сапфіри Шупетт (Ф. Макдональд).

**Завдання:** напишіть рекламне оголошення, використавши риторичні фігури.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Мінівисновок:**

---

---

Мені  
вдалося!

Потрібно  
попрацювати!

Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 12.** Інформаційні жанри.



Найпоширенішими жанрами інформаційних виступів є інформація, пояснення, інструкція, повідомлення, лекція, доповідь, оголошення.

Як часто ти перевіряєш свою стрічку у Facebook та обговорюєш новини з друзями? Ми отримуємо регулярні оновлення та сповіщення звідусіль — месенджери, електронна пошта, медіа. «Бути в курсі» — модно, тож ми намагаємось охопити якомога більше інформації. Однак інформація може

бути оманливою та перевантажувати наш мозок.

Як ранкова кава бадьорить нас, так критичне мислення допомагає нам бути зосередженими та пильними. Кава стала щоденним ритуалом для багатьох із нас. Таким самим ритуалом повинна стати й медіа грамотність - уміння орієнтуватися в інформації довкола та розпізнавати дезінформацію і пропаганду.

**Завдання** Перегляньте відео:

<https://verified.ed-era.com/ua/manipulation/part-b>

Поясніть, що таке боти, тролі, фотофейки, клікбейт-заголовки



**Завдання** Підготуйте повідомлення на одну з поданих тем:

- Хто такий Серж Лифар?
- Що таке медіаграмотність?
- Як розмістити інформаційний пост в соціальних мережах?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

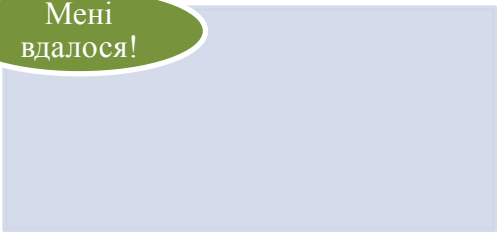
---

---

---

**Мінівисновок:**

Мені вдалося!



Потрібно попрацювати!



Корисні посилання:

Онлайн-курс з медіаграмотності: <https://verified.ed-era.com/ua>

Щкола онлайн: <https://www.youtube.com/watch?v=atRlweTTGoc>

Дата: \_\_\_\_\_

**Тема 13. Діалогічні жанри.**



*До основних діалогічних жанрів належать бесіда, телефонна розмова, листування.*

**Завдання.** Складіть правила, яких потрібно дотримуватися під час бесіди, телефонної розмови, листування.

## ПРАВИЛА

бесіда

телефонна розмова

листування

Рекрутер – це \_\_\_\_\_

Співбесіда = \_\_\_\_\_

### Типові питання на співбесіді

1. Розкажіть про себе
2. Ким ви бачите себе за декілька років?
3. Які ваші сильні сторони?
4. Які ваші слабкі сторони?
5. Розкажіть про свої невдачі
6. Чому ви хочете працювати саме у нас?
7. Якими будуть ваші перші кроки на новому місці роботи?
8. Що ви найбільше цінуєте в колективі?
9. Що ви сподіваєтесь отримати від цієї роботи?
10. У вас є пропозиції від інших компаній?
11. Чому ви пішли з попередньої роботи?
12. Який рівень зарплати вас влаштує?

Про що варто запитати рекрута: про ваші безпосередні обов'язки, про успіхи компанії, про організаційні моменти

Чого не варто робити на співбесіді: розповідати про особисті проблеми, перебивати, бути зарозумілим, мовчати.

### Причини відмови в роботі

1. Змінилися потреби роботодавця
2. Культура компанії вам не підходить
3. Менеджер з найму може вже мати когось іншого на прикметі
4. Ви назвали менеджера чужим ім'ям і так накликали його особисту неприязнь.
5. Ви не поцікавилися історією компанії.
6. Ви не змогли пояснити, чому ви хотіли б отримати роботу
7. Ви запізнилися, поводитися по-хамськи або по-панібратськи.
8. Ви не структурували свою розповідь про себе..

9. Вдяглися неналежно, виглядали не доглянуто.
10. Вчора ви святкували свято і сьогодні це читалося у вас на обличчі.
11. Ви перенервували, поводитися невпевнено, тремтіли, смикали волосся/серветку/ручку.
13. Постійно переривали представника роботодавця.
14. Відповідали одним реченням. Не поставили жодних питань і здалися незацікавленим.
15. Розповідали про свою роботу так, наче вам нудно від самої згадки про неї.
16. Були занадто емоційні. Розмахували руками та втратили контроль над мімікою.
17. Вмовляли вас взяти («ну будь ласка, дуже треба»).
18. Ви не взяли документи, які вас просили підготувати.
19. Ви не перевірили свої аккаунти у соцмережах, фото, аватарку.
20. Ви подавали неправильні невербальні сигнали. Дивилися у вікно, діставали телефон, перевіряли соцмережі і здалися незацікавленим. Або сиділи у дуже напруженій, закритій або навіть ворожій позі.
21. Вам бракує досвіду або освіти. Ваші зовнішні дані, вік не підходять роботодавцю.

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

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Мінівисновок:

Мені  
вдалося!

Потрібно  
попрацювати!

Корисні посилання:

<https://thepoint.rabota.ua/20-fraz-yaki-mozhut-zipsuvaty-spivbesidu/>

<https://thepoint.rabota.ua/chomu-vas-ne-zaprosyat-na-druhu-spivbesidu/>

як поводитися на співбесіді: <https://www.youtube.com/watch?v=JILkTwfsTBc>

про що говорити на співбесіді: [https://www.youtube.com/watch?v=wee\\_PsqpFAI](https://www.youtube.com/watch?v=wee_PsqpFAI)

Дата: \_\_\_\_\_

### Тема 14. Оцінювальні жанри.



**Оцінювальні жанри** — похвала, осуд, рецензія, характеристика — формують ціннісне ставлення людини до світу, у якому вона живе, а також до себе в цьому світі.

#### Поради щодо створення оцінювальних жанрів:

- прагніть до об'єктивності;
- оперуйте переконливими аргументами;
- не відходьте в змісті висловлювання від тези;
- у будь-якому оцінювальному висловлюванні шукайте позитив навіть тоді, коли рецензована робота відверто слабка;
- уникайте у своїх формулюваннях гнівної тональності.



**Завдання 1.** Прочитайте із хмарки тегів фразеологізми. Поясніть їх значення. Які з них містять оцінку?

БАГАТО ДИМУ – МАЛО ТЕПЛА.  
ЛЮБЕТЬСЯ САМ СОБОЮ, ЯК ЧОРТ ПИСАННОЮ.  
ТОРОХТИТЬ СОЛОХА, ЯК ДІЖКА З ГОРОХОМ.  
НЕ ДИВИСЬ ВИСОКО – ЗАПОРОШИШ ОКО.  
ГРЕЧАНА КАША САМА СЕБЕ ХВАЛИТЬ.  
БАГАТО ДИМУ – МАЛО ТЕПЛА.  
ЗАБУЛИ ВОЛИ, ЯК ТЕЛЯТАМИ БУЛИ.  
ЗАДЕР НОСА – І КОЧЕРГОЮ НЕ ДІСТАНЕШ.  
БАГАТО ДИМУ – МАЛО ТЕПЛА.  
ГРЕЧАНА КАША САМА СЕБЕ ХВАЛИТЬ.  
ГОСПОДИНЯ: ТРИ ГОРОДИ ОДНА ДИНЯ.  
ГОСПОДИНЯ: ТРИ ГОРОДИ ОДНА ДИНЯ.  
ЗАДЕР НОСА – І КОЧЕРГОЮ НЕ ДІСТАНЕШ.



**Тема 15.** Етикетні жанри.

До основних етикетних жанрів належать привітання й вибачення.

**Поради:**

- ✓ Вітаючись, добирайте ту вітальну формулу, яка підходить для даної ситуації.
- ✓ Вітаючись, привітно посміхайтесь. Дивіться людині у вічі. Вітаючись, не тримайте руки в кишенях. Зніміть рукавички (у рукавичках може дозволити собі вітатися лише жінка).
- ✓ Якщо Ви молодший, вітайтеся першим.
- ✓ Якщо Ви кудись зайшли (до установи, до квартири чи хати друзів), вітайтеся першим (першою).
- ✓ Жінку має вітати чоловік (руку для вітання першою подає жінка).
- ✓ Підлеглий має привітати свого керівника (а руку може подати першим керівник).
- ✓ Незалежно від віку, статі, посади тощо першим (першою) вітається той (та), хто заходить до кімнати (кабінету).

**1. Етикетні одиниці, якими виражається вітання:** *Добрий ранок! Доброго ранку! Добрий день! Доброго дня! Добридень! Добрий вечір! Здрастуйте! Мос шанування! Вітаю Вас!*

**2. Формули з значенням прощання:** *Прощайте! Прощавайте! До зустрічі! До побачення! Щасливо! Дозвольте попрощатись! Бувай (бувайте) здорові!*

**3. Вислови вибачення:** *Вибачте, пробачте, даруйте, прошу вибачення, мені дуже шкода, прийміть мої вибачення, перепрошую тощо.*

**4. Мовленнєві одиниці, що супроводжують прохання:** *Будь ласка, будьте ласкаві, прошу Вас, маю до Вас прохання..., чи можу звернутися до Вас із проханням..., дозвольте Вас попросити тощо.*

**5. Формули подяки:** *Спасибі! Дякую! Прийміть мою найсердечнішу (найщирішу) подяку.*

**6. Конструкції побажання:** *Будь(-те) щасливий (-а, і)! Щасливої дороги! Успіхів тобі (Вам)! Хай щастить!*

**7. Типізовані фрази ритуалу знайомства:** *Знайомтесь .... Я хочу представити тобі (Вам).... Дозволь(-те) представити (познайомити, рекомендувати) .... Рекомендую .... Маю честь представити (рекомендувати) тощо.*

**8. Звертання:** *Мамо, тату, доню, сину, сестро, брате, бабуся, дідусю, пані, пане, панно, паничу, панове, добродію, добродійко, добродії, товаришу, товариство, друже, приятелю, подруго, колего...*

**9. Згода, підтвердження:** *Згоден, я не заперечую, домовилися, Ви маєте рацію, це справді так, звичайно, певна річ, так, напевно, обов'язково, безперечно, безсумнівно, безумовно, ми в цьому впевнені, будь ласка (прошу), гаразд (добре), з приємністю (із задоволенням)...*

**10. Заперечення:** *Ні; ні, це не так; нас це не влаштовує; я не згодний (згоден); це не точно; не можна; не можу; ні, не бажаю; Ви не маєте рації; Ви помиляєтесь; шкодую, але я мушу відмовитися; дякую, я не можу; про це не може бути й мови...*

**11. Співчуття:** *Я Вас розумію; я відчуваю Вашу схвильованість (Ваш біль, Вашу стривоженість, Ваше хвилювання); це болить і мені; це не може нікого*



залишити байдужим; я співпереживаю (Вашу втрату); треба триматися, людина сильна; не впадайте у відчай (час усе розставить на місця, час вилікує, загоїть рану, втамує біль ...).

**12. Пропозиція, порада:** Дозвольте висловити мою думку щодо..., а чи не варто б..., чи не спробувати б Вам..., чи не були б Ви такі ласкаві прийняти мою допомогу (вислухати мою пропозицію, пораду), чи не погодилися б Ви на мою пропозицію...

**Завдання 1.** Заповніть таблицю

Мовленнєва ситуація	Етикетні мовленнєві формули
<b>Вітання</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ з викладачем</li> <li>➤ з батьками</li> <li>➤ з колегами</li> <li>➤ з клієнтом</li> </ul>	
<b>Прощання</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ з друзями</li> <li>➤ з учасниками семінару</li> <li>➤ з клієнтом</li> <li>➤ з потенційним роботодавцем</li> </ul>	
<b>Подяка</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ людям, які допомогли в скрутну хвилину</li> <li>➤ колезі</li> <li>➤ мамі (за сніданок)</li> <li>➤ роботодавцю</li> </ul>	
<b>Вибачення</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ у брата /сестри</li> <li>➤ колеги</li> <li>➤ клієнта</li> <li>➤ перехожого</li> <li>➤ керівника</li> </ul>	

**Професійний етикет** — регулює виконання обов'язків представників будь-якої професії.

 **Хто вітається першим?**

Якщо в сучасному світському етикеті питання статі важливіше субординації, то в бізнес-етикеті все навпаки: тут спілкування ведеться між професіоналами, а не між чоловіками і жінками. Першим вітається той, хто нижче по службовому становищу – наприклад, немолода жінка-бухгалтер повинна першою привітати молодого начальника-чоловіка.

 **Правильний потиск рук**

Дуже важливо вміти потиснути руку правильно: в міру недовго (один-два помаху); в міру неміцно; якщо хочете продемонструвати перевагу – тримайте свою долоню при рукостисканні зверху; показати повагу до співрозмовника

(наприклад, до дами) – ваша долоня повинна бути під долонею співрозмовника. І, за замовчуванням, долоня повинна бути сухою і чистою

### **Будьте готові до small talk**

Ділове спілкування часто передбачає елементи неформальної бесіди. Уміння вести так званий small talk (легку невимушену бесіду на абстрактну, але захоплюючу тему) – вельми корисна навичка. Вдалі теми для бесіди: спорт, автомобілі (для чоловіків), діти (для жінок), хобі, вишукана кухня і домашні тварини, мистецтво та література, цікаві події та наукові відкриття, подорожі та пам'ятки, місцеві пейзажі, природа і погода, визначні місця. Заборонені теми для бесіди: хвороби, проблеми, конфлікти, доходи, дорожнеча, борги, політика і релігія, особисте життя співрозмовників або інших людей, вік, посада та національна приналежність, «хвора тема» співрозмовника.

### **Як відрекомендуватися?**

Знайомлячи рівних за положенням людей, відрекомендуйте того, з ким ви краще знайомі, тому, з ким ви знайомі гірше. Чоловіка представляють жінці, молодшого за віком або за службовим положенням – старшому. Коли вам представляють людину, зосередьтеся на тому, щоб запам'ятати його ім'я, – під час бесіди частіше називайте його по імені. Трапляється, звичайно, що нові імена вилітають з пам'яті. Найрозумніше в такій ситуації – чесно зізнатися у своїй забудькуватості і, не втрачаючи почуття такту і почуття гумору, попросити співрозмовника нагадати його ім'я.

### **Етикет під час прощання**

Залишаючи незнайомих людей, не обов'язково персонально прощатися з кожним. А якщо ви йдете з велелюдного прийому раніше інших гостей, прощайтеся тільки з господарями зустрічі. Інакше ваш відхід може послужити для учасників вечірки сигналом до того, що всім пора по домівках.

### **Уміння слухати співрозмовника**

«Ті успішні люди, з якими я знайомий, більше слухають, що говорять»  
Бернард Барух

«Секрет впливу на людей не в умінні говорити, а в умінні бути гарним слухачем» Дейл Карнегі.

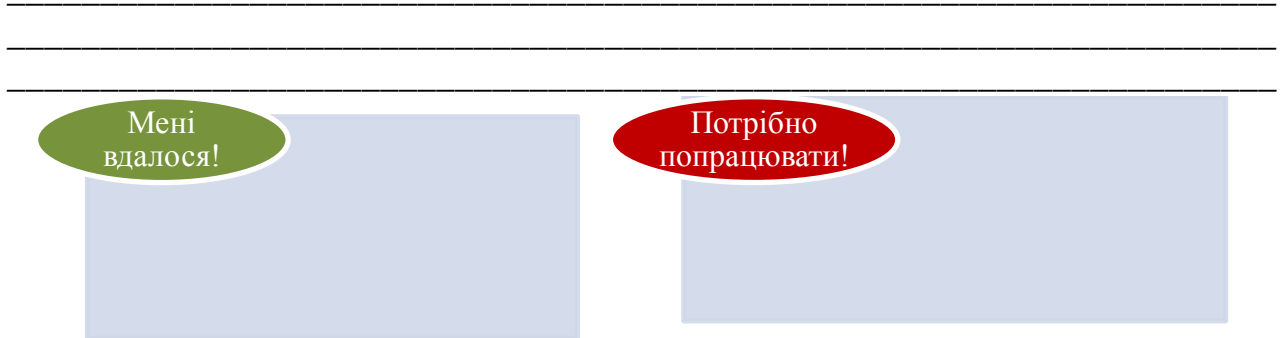
### **Телефонна ввічливість**

Навіть, якщо у вас поганий настрій, не давайте цього зрозуміти, посміхніться, і тон голосу придбає життєрадісне забарвлення. Не забувайте про трьох китів ділової телефонної розмови – лаконічність, чіткість, ясність. Не забувайте представитися, назвавши своє ім'я та прізвище. Потім повідомте мету дзвінка. Неввічливо чекати більше 6 гудків – краще покласти трубку після п'ятого дзвінка. Закінчує розмову той, хто його почав. Якщо з'єднання перервалося, передзвонює той, хто дзвонив. Найкраще відповідати після другого-третього дзвінка – якщо ви берете трубку відразу ж, то той, хто дзвонив може не встигнути зосередитися.

## **Дрес-код ділової людини**

Строго і елегантно одягнені співробітники – завжди плюс для репутації компанії. Ваш образ повинен створювати враження природної доглянутості з ледь допустимим присмаком легкої недбалості, вишуканим самим по собі.

### ***Мінівисновок:***



Корисні посилання:

## **ІСТОРИЇ УСПІХУ**

### Проект «Я зможу»:

- Ірина Данилевська, голова оргкомітету Ukrainian Fashion Week: «Я була готова йти і стукати в усі двері»:

<https://www.youtube.com/watch?v=TVOu7ehM6Ww&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=4>

- Світлана Бевза, дизайнер: «Вірити в себе і багато працювати»

<https://www.youtube.com/watch?v=TVOu7ehM6Ww&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=4>

- Олена Фроляк, телеведуча: «Дуже важливо старатися щодня. Не гайте часу на порожні речі»

<https://www.youtube.com/watch?v=2vnxe0bdYRs&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=3>

- Інна Гуралюк, 32 роки, підполковник поліції: «Шлях до мрії не стелиться червоними трояндами»:

<https://www.youtube.com/watch?v=Qj1StFxrpbM&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF>

- Тетяна Абрамова, директор дому моди «Ріто»: «Знайти свою мрію важко. Поки ти її не придумаєш, не знаєш, в яку сторону йти»

<https://www.youtube.com/watch?v=3G18If21uYc&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=5>

- Зоя Литвин, голова громадської спілки «Освіторія»: «Доки в тебе працює серце і є голова, нічого не втрачено»:

[https://www.youtube.com/watch?v=MQGIX\\_t-NpA&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=48](https://www.youtube.com/watch?v=MQGIX_t-NpA&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=48)

- Олена Борисова, управляюча мережі гастрономічних закладів: «Якщо нема любові, то нема нічого»:  
[https://www.youtube.com/watch?v=MOGIX\\_t-NpA&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=48](https://www.youtube.com/watch?v=MOGIX_t-NpA&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=48)
- Марія Іонова, політик: «Будь-яка перемога вимагає дуже багато зусиль»:  
<https://www.youtube.com/watch?v=7IApdMETvwM&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=8>
- Наталія Оніпко, засновниця благодійного фонду: «Вміти цінувати кожен день»:  
<https://www.youtube.com/watch?v=u40vIpw8118&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=9>
- Дана Павличко, директор видавництва «Основа»: «Не бійся мислити вільно. Негаразди – це нормально»:  
[https://www.youtube.com/watch?v=o6Hss\\_rF7AY&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=12](https://www.youtube.com/watch?v=o6Hss_rF7AY&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=12)
- Ярослава Гресь, співзасновниця PR-агентства: «Якщо ти впав, твій єдиний шлях – піднятися і йти далі. Сьогодні!»  
[https://www.youtube.com/watch?v=KhfF\\_7JwB-o&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=17](https://www.youtube.com/watch?v=KhfF_7JwB-o&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=17)
- Гана Старостенко, заступниця голови КМДА: «Не плутай власні мрії з мріями інших. Прислухайся до себе»:  
<https://www.youtube.com/watch?v=Qn6d1cVyKWg&list=PLDfjCVSBgEyU6wjIxb5k4tQMO3cbBRhHF&index=34>
- Успішні українці розповіли про свій шлях до успіху:  
<https://www.youtube.com/watch?v=jsDsByj5T0I>
- Іван Штиршов, перукар із 66-річним стажем:  
<https://www.youtube.com/watch?v=9AyScG4waic>
- Едвард Буртинський, фотограф-пейзажист:  
<https://www.youtube.com/watch?v=YPeqJT4LZOk>
- Кращі молоді фотохудожники України:  
<https://www.youtube.com/watch?v=-0iXN9VVZ10>
- Віктор Марущенко, автор документального фото:  
<https://www.youtube.com/watch?v=bQvadoRbUIQ>
- Українські фотографи Васильєві:  
<https://www.youtube.com/watch?v=-eEX01YL82A>

## ТЕМИ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ПРОМОВ:

1. Відомі оратори Давньої Греції та Риму.
2. Відомі оратори України: погляд в історію.
3. найвідоміші промови, що ввійшли в історію.
4. Гроші псують характер (Е.-М. Ремарк).
5. Без здорового глузду правила моральності ненадійні (М. Пирогов).
6. Хто вміє – робить. Хто не вміє – навчає (Б. Шоу).
7. Людина у злиднях не вільна (Ф. Рузвельт).
8. Всякий жадібний є нужденним (Г. Кониський).
9. Безділля породжує гріх (П. Могила).
10. Не шукай щастя за морем (Г. Сковорода).
11. При гарних засобах цілі не потрібні. (В. Голобородько)
12. Майбутнє повинно бути закладене в сьогодні. Це називається планом. Без нього ніщо у світі не може бути гарним. (Г. К. Ліхтенберг).
13. Багатий не той, у кого всього багато, а той, у кого мало, а вистачає на багато чого. (В. Георгієв)
14. Шанобливий син – це той, хто засмучує батька і матір хіба що своєю хворобою. (Конфуцій).
15. Вченість – це солодкий плід гіркої кореня. (Ісократ)
16. Дітям більше потрібний приклад для наслідування, ніж критика. (Ж. Жубер).
17. Єдиний спосіб зберегти здоров'я – їсти те, що не любиш, пити те, що не подобається і робити те, чого не хочеться робити. (Марк Твен)
18. Мій риторичний ідеал.
19. «Кваліфікований робітник ХХІ століття: виклики та перспективи».
20. «Думки сучасного студента».

## КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

**Алогізм** – відсутність логіки в чомусь, що-небудь безглузде.

**Аналогія** – подібність явищ, що є підставою для умовиводів у певних ситуаціях.

**Анафора** – це риторична фігура, що полягає в повторі початків суміжних уривків.

**Антична риторика** – риторика Стародавньої Греції та Риму.

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

**Апологія** – промова на захист себе.

**Аргумент** – підстава, що використовується для підтвердження власної думки.

**Аргументація** – добір переконливих доказів; система доведень.

**Багатство мовлення** – комунікативна ознака мовлення, що передбачає великий обсяг активного словника, використання семантично й стилістично відмінних одиниць, оперування синонімічними можливостями мови (лексичними, граматичними).

**Виразність мовлення** – комунікативна ознака мовлення, яка привертає увагу слухача, читача своєю формою, логічним або емоційним підкресленням.

**Висновки** – один зі структурних компонентів ораторського твору, його завершальна частина.

**Вступ** – один з компонентів структури ораторського твору, його початок.

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

**Дебати** – обговорення, яке виникає після виступу.

**Демагогія** – марнослів'я, за яким приховується прагнення маніпулювати людьми.

**Демонстрація** – процес виведення тез із аргументів.

**Дикція** – манера вимовляння звуків і слів.

**Дискусія** – обговорення якоїсь проблеми, якого-небудь спірного питання.

**Диспут** – публічний спір на наукову, літературну тему.

**Діалог** – одна з основних форм мовного спілкування; розмова між двома особами.

**Доведення** – процес доказу ритором справедливості (чи навпаки) якогось твердження.

**Евристика, сократична бесіда** – особливий метод ведення діалогу, навчання, введений Сократом. Сократова іронія полягала в тому, що він системою дотепних запитань заганяв суперечників у глухий кут, які, зрештою, починали самі собі заперечувати.

**Евфемізм** – це висловлювання, що вживають для уникнення слів із грубим чи непристойним змістом. Експромт – виголошення промови без підготовки.

**Ексордіум** – вступ промови.

**Елоквенція** – розділ риторики, у якому досліджуються фігури слова (тропи) і фігури думки (риторичні фігури).

**Емоційність мовлення** – комунікативна ознака мовлення, що виражає індивідуальний лад почуттів, переживань, настроїв, суб'єктивне ставлення особистості до висловлюваного, уникання експресивного дисонансу.

**Емпатія** – здатність ритора відчувати стан іншої людини або аудиторії.

**Епідейктичне красномовство** – похвальне красномовство.

**Епітафія** – надгробне слово; текст, призначений для напису на надгробному пам'ятнику.

**Епіфора** – це риторична фігура, що полягає в повторі мовних елементів наприкінці суміжних синтаксичних одиниць.

**Естетичність мовлення** – комунікативна ознака мовлення, що передбачає оптимальне мовне оформлення змісту, гармонію та цілісність тексту, якість його зовнішнього оформлення у писемній формі і виконання в усній.

**Етика ритора** – сукупність моральних норм і правил, які визначають ставлення ритора до своїх обов'язків, до слухачів, до підготовки виступу, до поведінки на трибуні тощо. Етична риторика базується на основоположних, ключових загальнолюдських цінностях – моральних вимогах і заборонах. «Золоте правило» ритора – не нашкодь іншому словом.

**Ефект рамки** полягає в тому, що найкраще аудиторія запам'ятовує початок і кінець промови, тому вони мають бути ретельно продумані.

**Жанри красномовства** – різновиди усних публічних виступів.

**Жест** – система міміки, рухів рук і тіла, що відіграє допоміжну, але важливу роль в ораторському мистецтві.

**Закони логіки** – основні чотири логічні закони: закон тотожності, закон виключення третього, закон суперечності, закон достатньої підстави.

**Закон виключення третього** – одне із суджень є обов'язково істинним, тоді інше – неістинне, а третього не дано.

**Закон достатньої підстави** – жодне явище не може бути істинним, жодне твердження – справедливим без достатнього обґрунтування.

**Закон моделювання аудиторії** – це вивчення соціально-демографічних, суспільно-психологічних, індивідуально-особистісних ознак аудиторії для забезпечення контакту з нею під час виступу.

**Закон суперечності** – жодне судження не може бути одночасно істинним і неістинним.

**Закон тотожності** – будь-яка завершена думка зберігає свою форму і значення в межах певного визначеного контексту.

**Змістовність мовлення** – комунікативна ознака мовлення, що визначається інформаційним наповненням висловлюваного, відповідністю його темі повідомлення.

**Імпровізація** – вміння риторика виступати без підготовки, спираючись на раніше здобуті знання й навички контактування з аудиторією.

**Інверсія** – це риторична фігура, що передбачає порушення звичного порядку розташування слів у реченні.

**Класична риторика** – учення, що сформувалося в Стародавній Греції, було розвинене в Римі, зазнало розвитку в країнах Західної Європи.

**Композиція промови** – побудова, структура ораторського твору.

**Красномовство** – майстерність усного мовлення, вміння говорити переконливо.

**Культура мовлення** – це досконале володіння літературними нормами на всіх рівнях мовної системи в її усному й писемному різновидах, вміння користуватися мовними засобами, ясно, чітко і логічно переконливо висловлювати свою думку.

**Літературна мова** – унормована, відшліфована форма загальнонародної мови.

**Логічність мовлення** – означає логічно правильне мовлення, розумне, послідовне, у якому є внутрішня закономірність, яке відповідає законам логіки і ґрунтується на знаннях об'єктивної реальної дійсності.

**Метафора** – це троп, побудований на вживанні слів у переносному значенні на підставі певної схожості.

**Метонімія** – це троп, побудований на перенесенні значення за суміжністю.

**Невербальні методи спілкування** – позамовні: погляд, міміка, посмішка, жести, різноманітні сигнали, мовчання тощо.

**Неориторика** – нова риторика, що виникла в другій половині ХХ ст. на ґрунті нових наукових дисциплін (теорія комунікації, психолінгвістика та ін.) і ставить на меті насамперед комунікативний акт, спілкування риторика з аудиторією, рольову ситуацію, методи переконання.

**Опонент** – уявний чи реальний співрозмовник ритор, який має супротивну позицію.

**Оратор, ритор** – той, хто виступає з промовою.

**Підтекст** – прихований зміст тексту, те, що розуміють «між рядками»; дискурс.

**Плеоназм** – різновид мовленнєвої надмірності, досягається надлишковістю якоїсь ознаки.

**Полеміка** – гостре зіткнення позицій у спілкуванні, мовна суперечка.

**Репліка** – коротка фраза, породжена потребою термінового заперечення, уточнення, підтримки тощо.

**Риторика** – це наука про способи переконання, ефективні форми впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

**Риторичне запитання** – висловлювання у форматі запитання, що не потребує відповіді.

**Риторичне звертання** – риторична фігура, яка виявляє не тільки власне звертання, а й реакцію, ставлення мовця до ситуації спілкування, предмета, ідей мовця тощо.

**Синекдоха** – тропеїчний зворот, побудований на кількісній заміні: однина вживається замість множини, частина – замість цілого, видова назва замість родової.

**Стиль** – спосіб викладу, організація мовлення.

**Судження** – думка, у якій стверджується або спростовується що-небудь стосовно предмета або явища.

**Тавтологія** – різновид мовленнєвої надмірності, яка утворюється унаслідок повтору тих самих споріднених слів.

**Теза** – положення, що потребує доказу; перша частина моделі дедуктивного розміркування.

**Тема** – проблема, що становить основу виступу ритор.

**Темп мовлення** – швидкість, з якою проголошується промова.

**Толерантність** – повага до чужих позицій і концепцій.

**Троп** – уживання слова чи виразу в переносному, образному значенні.

**Фігури риторичні** – незвична побудова фрази або її частини задля експресивності виразу.

**Харизма** – особливе обдарування особистості, що гарантує їй незмінний успіх.

**Цитування** — один із сильних засобів впливу на аудиторію, особливо, коли цитується авторитетне джерело, оскільки це виглядає як доведення ритором своєї правоти.



**ДЛЯ НОТАТОК**

A series of horizontal lines for taking notes.

Підписано до друку 17.10.2017 р.  
Віддруковано 19.10.2017 р.  
Формат 60\*84/16. Папір офсетний.  
Друк різнографічний. Гарнітура Times New Roman  
Умов. друк. арк. 1,9  
Зам. № 2303/17 Наклад 250 прим.  
Видруковано з оригінал-макету замовника.  
Видавець та виготовлювач ТОВ «Друк»  
м.Вінниця, вул. 600-річчя, 25  
тел.: (0432) 46-51-17  
E-mail. [ua.druk2015@ukr.net](mailto:ua.druk2015@ukr.net)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції ДК №1077 від 25.04.2007