

# **Навчання дебатів**

**Збірка матеріалів  
для керівників дебатних клубів та вчителів, які навчають дебатів і дискусій**

**Київ 2003**

Навчання дебатів: Збірка матеріалів для керівників дебатних клубів та вчителів, які навчають дебатів і дискусій.— /

Автор-укладач: І.Сущенко

Збірка містить теоретичні й практичні матеріали для тих, хто прагне навчитися публічних дебатів, хто навчає цього інших, хто керує дебатними клубами або планує розпочати цю справу. Посібник створено під час роботи з координації програми “Дебати” в Україні впродовж 2002–2003 років працівниками благодійної організації “Вчителі за демократію та партнерство”. Її адресовано вчителям, керівникам дебатних і дискусійних клубів, усім, хто бажає навчитися виступати публічно.

Видання підготовлено й здійснено в межах проекту “Навчання дебатів — шлях до демократії” за фінансової підтримки Міжнародного фонду “Відродження”.

## **Зміст**

### **✓ Вступ**

### **✓ Як стати успішним промовцем**

### **✓ Ч.Темпл, С.Лі Що передує дебатам. Вправи в критичному мисленні**

- Вступ
- Етап 1: Наближення до теми
- Етап 2: Дослідження теми
- Етап 3. Безпосередньо перед дебатами
- Етап 4: Після дебатів: рефлексія й оцінювання

### **✓ І.Сущенко Як побудувати переконливу промову**

- Композиція промови
- Аргументація у промові
- Додаткові матеріали для переконливого виступу
- Прийоми (техніки) проголошення промов

### **✓ Як найкраще поставити запитання**

### **✓ І.Пекар Методичні поради щодо суддівства у дебатах**

- Що таке суддівство у дебатах?
- А судді хто?
- Теорія суддівства.
- Практика суддівства
- Як навчати суддівства?
- Типові помилки під час суддівства

### **✓ Дебатні вправи**

### **✓ Словник**

## Вступ

Ми живемо за доби глобалізації, коли конче важливими є питання прав людини, пошук шляхів виходу зі складних політичних та економічних ситуацій. З огляду на спілкування міжнародної спільноти на новий рівень виходять дебати. Самі лише досягнення прогресу й технізація світу не в змозі розв'язати проблеми спілкування й уміння людей домовлятися. Пошук консенсусу та компромісу в суспільстві й надалі залишаються прерогативою людей. Тож дебати зараз набувають особливого значення для кожної країни. Саме у формі дебатов працюють парламенти країн традиційної демократії, дебати виступають елементами передвиборчих змагань, як навчальний предмет дебати вивчають у найпрестижніших навчальних закладах Європи та США.

Дебати — шлях до формування вас як промовця. Й водночас шлях до активної позиції у житті. Вміння публічно довести свою думку, обрати власний спосіб розв'язання певної проблеми й переконати інших у його доцільності — вельми потрібне в сучасному житті небайдужій людині — і дорослій, і кожній дитині.

Методику вести дебати поширює організація IDEA, яка є центром розроблення стратегії, концепції та форм дебатов для молоді.

Унікальність дебатов зумовлена тим, що це:

- навчальна програма поглибленого пізнання світу;
- програма безконфліктного розв'язання проблем;
- навчання демократичних процедур і толерантності;
- підготовка учасників програми до публічної діяльності;
- програма позакласної організації учнівської молоді;
- програма інтелектуальних змагань.

Почніть займатися дебатами і ви переконаєтеся, що ваші думки й мова набули чіткості, а дії — розважливості та виваженості. Заняття дебатами не мають меж досконалості, адже опанування мистецтва публічних виступів неможливо завершити, цей процес передбачає лише поглиблення й удосконалення.

Ця збірка — poradnik для тих, хто прагне навчитися публічних дебатов, хто вчить цьому інших, хто очолює дебатні клуби або має намір заснувати їх.

Збірку створено під час роботи з координації програми “Дебати” в Україні впродовж 2002–2003 років працівниками благодійної організації “Вчителі за демократію та партнерство”. Тут використано матеріали й висвітлено досвід навчальних семінарів, передбачених програмою. Узагальнено теоретичний матеріал, який стане в пригоді керівникам дебатних клубів і вчителям, котрі використовують у своїй педагогічній діяльності дебати та дискусії, працівникам дебатних клубів, учням і студентам. Вона містить чимало практичних вправ, які доцільно застосовувати в діяльності дебатного або дискусійного клубу. Дуже корисною стане вона для тих, хто опановує складне мистецтво публічних дебатов самостійно, адже тут теорію поєднано із вправами й завданнями для самостійної роботи.

У збірці вміщено поради для тих, хто виступає публічно; розроблено вправи до різних тем виступу; пропонуються матеріали, що сприятимуть побудові переконливої промови та чіткому формулюванню запитань. Дуже корисними є методичні поради щодо суддівства під час дебатов.

Любі друзі! Запрошуємо вас до світу дебатов!

**Як стати успішним промовцем**

**Порада 1.** Знайдіть індивідуальний образ, власний стиль. Під час промови намагайтеся довести свої погляди й переконання. У промові має відчуватися особистість. Необхідно створити власний образ.

Образ промовця — це те, як його бачать слухачі. Він відбивається у змісті промови, у кожному слові, вимові, рухах..

**Порада 2.** Говоріть! Набувайте досвіду мовних “боїв”. Практика поступово відточуватиме ваше мистецтво. У тепличних умовах промовець не сформується, тож, якщо хочеш навчитися говорити — говори. Промовцем стають лише в процесі практики.

**Порада 3.** Аналізуйте власні й чужі промови, намагайтеся вирізнити в них недоліки й здобутки. Навіть якщо ви вважаєте свою промову невдалою, це вже засвідчує, що ви замислилися над нею. Це вже початок риторичного навчання. Це означає, що завтра ви уникатимете вчорашніх помилок, а післязавтра забудете про них. Активне ставлення до недоліків власної промови, самоаналіз і прагнення вдосконалення, спостереження за іншими промовцями наближають до наступної поради.

**Порада 4.** Визначте взірць і вчиться. Кожен із нас потайки був у захваті від чієїсь промови. Отже ми, відчуваємо, що існують зразки мовної творчості, яких варто наслідувати. У дитинстві мовні зразки надають батьки або родичі. Мірою дорослішання, за зразок промовців можуть бути старші товариші, у школі — улюблені вчителі.

Дайте собі чесну відповідь: кого я наслідую в житті (зважаючи на те, що кожен із нас прагне самостійності)? Обравши когось за взірць, аналізуйте, в чому причина його успіху. Формуйте власний “образ”, стиль індивідуальну манеру поведінки. Власне, цим ми й займаємося в житті: шукаємо неповторний “образ”, власне “обличчя”. До речі, не бажано під час публічного виступу “приєднуватися до думки попереднього оратора”.

**Порада 5.** Вивчайте закони і правила риторики. Законами називають теоретичні положення, виведені з практики ораторського красномовства та мовного спілкування взагалі. Ці закони відбивають мовну реальність і поширюється на різні види публічно-мовної практики. Із законів випливають правила практичного користування мовою. Самі правила виступають зразками вдалого або невдалого застосування законів.

**Порада 6.** Вивчайте творчість письменників та ораторів різних епох і стилей. Неможливо стати досвідченим промовцем без знання зразкових творів тієї культури, в якій ви народилися й формуєтеся як особистість. Кожна людина намагається опанувати надбання культури, до якої належать результати діяльності попередників, класичні поради ораторського мистецтва.

**Порада 7.** Вправляйтеся в складанні й виголошенні промов. Вправи необхідні, щоб уявити себе у майбутніх ситуаціях мовної боротьби.

**Порада 8.** Аналізуйте і декламуйте вголос зразкові тексти. Оберіть текст, що вам подобається (прозовий чи поетичний), проаналізуйте його з точки зору змісту та стилю, а потім читайте його вголос, поступово вивчаючи напам’ять. Згодом у пригоді стануть заняття з учителем, режисером. Якщо ж поряд немає керівника, вправляйтеся самостійно.

Корисно записати свою промову на магнітофон чи відео — тоді ви побачите недоліки власного образу оратора, відчуєте темп мови, паузи, повтори, інтонації тощо. А потім усе

залежатиме від того, наскільки вимогливо ви поставитеся до себе: жоден промовець не досягне успіху без самостійної підготовки.

Завдяки роботі над декламацією й читанню ораторських промов ви сформуєте дихання, виразний голос, подолаєте страх перед аудиторією та зайву зосередженість на собі. Ви забудете про себе, бо налаштуєтеся на слухачів і сконцентруєтеся на матеріалі вашої промови. А це гарантуватиме успіх!

**Порада 9.** Удосконалюйте техніку мовлення. Такі заняття передбачають комплекс вправ з постановки дихання та розвитку чіткої вимови.

Ви маєте усвідомити, що публічні виступи — це відповідальна справа. Й однієї лише техніки мовлення замало, щоб стати успішним промовцем. Погодьтеся, дуже прикро спостерігати, коли люди, здатні думати не в змозі висловити свої думки, безпорадні перед своїми жестами, мімікою, тембром голосу, інтонаціями.

*Чарлз Темпл, Стівен Лі*

**Що передує дебатам.**

**Вправи в критичному мисленні**

#### **Вступ**

Дебати – це вдалий засіб розвитку навичок критичного мислення й висловлювання. Однак відчутнішого результату досягне той, хто вміє виявляти суперечності в темах, формулювати переконливі докази й обстоювати їх і, водночас, уважно прислуховуватись до контраргументів і обмірковувати відповіді. Отже, позитивного результату досягають учні, котрі думають самостійно.

Далі ми пропонуємо стратегії для тренерів і керівників дебатних клубів, спрямовані на стимулювання уміння помічати наявні суперечності, критикувати наведені аргументи, формулювати власну позицію, а також критично сприймати й давати відсіч аргументам опонентів.

Презентовані стратегії будуть корисними на різних етапах підготовки до дебатів. Загальну стратегію такої підготовки передбачають такі складові:

**Наближення до теми** — дебатерам повідомляють теми, які слід проаналізувати з огляду на можливі спірні моменти; йде ознайомлення з термінологією;

**Дослідження теми** — дебатери вивчають матеріал, розширюють знання з теми; дізнаються про дискусії, які вже точилися з цієї теми;

**Підготовка до дебатів** — дебатери практикують піддавати критиці позицію опонентів, формулювати й обстоювати власні аргументи.

**Дебати** — бажано проводити їх як змагання або гру;

**Рефлексія й оцінювання дебатів** — дебатери звертаються до аргументів і контраргументів, що виникли під час дебатів. Вони

можуть знову “поринути” в перебіг раунда, щоб передбачити нові ідеї та нові стратегії. Можна також відійти від теми й обговорити нові питання, стосовно обговорюваної теми, що виникли безпосередньо під час дебатів.

### **Етап 1: Наближення до теми**

Мета цього етапу — сприяти встановленню учнями зв'язків власного світу із заявленою темою: запитати себе, що означає тема з точки зору їхнього особистого досвіду, чи містить тема суперечності, розглянути термінологію. Мета вправ на цьому етапі — підсилити зацікавленість учнів до теми, висвітлити зв'язок між заторкненими в темі проблемами й тим, що вже відомо учням; підготувати їх до дослідницької діяльності по темі.

#### **1. Вступ до теми**

##### **А. Вправний організатор.**

Замість того, щоб надавати аудиторії усю інформацію з теми, вправний організатор проведе оглядову бесіду з теми, щоб надати дебатерам лише потрібну попередню інформацію для того, щоб ставити запитання з теми й готуватися до попереднього дослідження її. Добрий організатор неодмінно пожартує або наведе слушний приклад із життя.

##### **Б. Думай/обговорюй/ спілкуйся**

Цю вправу проводять у швидкому темпі, щоб підготувати учнів до спільного навчання, поміркувати над темою й отримати допомогу партнера у формуванні відповідей. Учитель готує запитання заздалегідь. Наприклад: “Уявіть, що ви мандруєте там, де панує інша культура. Хтось запитує вас, звідки ви і пропонує навести два приклади з вашої культурної спадщини. Якою буде ваша відповідь?” Учитель пропонує всім стисло письмово відповісти на це запитання. Потім учнів об'єднують у пари. Кожна пара обговорює відповіді одне з одним, намагаючись дійти спільної думки. Пари презентують свої варіанти впродовж 30 секунд.

##### **В. Покращена лекція**

До покращеної лекції вдаються, якщо вчитель або тренер має намір викласти матеріал у формі лекції і водночас активізувати слухачів. Лекцію будують так.

Підготовчий етап. На початку заняття вчитель ставить завдання, яке фокусує увагу учасників на матеріалі лекції. Учитель може:

- запропонувати групі письмово викласти те, що стосується набутих раніше знань про тему обговорення;
- поставити учням запитання, які треба обговорити в парах.

Залежно від часу вчитель пропонує парам презентувати свої відповіді на ці запитання; деякі ідеї можна записати на дошці, щоб вся група пам'ятала про них упродовж лекції.

Вступна частина лекції. Учитель присв'ячує лекції не більше 20 хвилин. Часове обмеження конче суттєве, адже увага учнів під час лекції стрімко розсіюється через 15—20 хвилин.

Якщо учасникам буде запропоновано багато ідей, які слід записати, темп викладу має бути помірно повільним.

Думай/обговорюй/ спілкуйся За 4—5 хвилин після початку лекції учитель ставить запитання стосовно щойно викладеної частини лекції. Кожен учасник готує відповідь, повідомляє її партнерам й уважно вислуховує відповідь партнера. Після цього вони готують

спільну відповідь. 3—4 пари упродовж 30 секунд презентують підсумок обговорення. Запитаннями можна фокусувати увагу на тому, про що йтиметься далі. Окремі запитання слугуватимуть містком до наступної частини лекції.

Продовження лекції (або ще одне Думай /обговорюй/ спілкуйся) Вчитель викладає ще один фрагмент лекції, після чого можна провести вправу для перевірки, скориставшись технологією Думай /обговорюй/ спілкуйся

Підсумкова вправа Вчитель пропонує одну вправу, яка допоможе учням згадати матеріал лекції. Він може:

- запропонувати парам відповісти на відкрите запитання щодо головних положень лекції;
- запропонувати написати стислий твір стосовно будь-якого запитання, що обговорювалося під час лекції;
- запропонувати скласти письмове резюме, в якому декількома словами назвати одну річ, якої вони навчилися сьогодні, й одне запитання, яке лишилося нез'ясованим. Цей вид роботи можна використати на початку наступного заняття.

## **2. Ознайомлення з термінами, пошук суперечливих моментів**

### **А. Термін тричі**

Тренер з “Дебатів” сприяє активізації в учнів асоціативного мислення, адже вони вже знають загальну термінологію теми. Доречно поставити по три запитання до кожного ключового слова в темі:

- Як ви вважаєте, що цей термін означає у цій темі?
- Де і у якому контексті ви зустрічали цей термін?
- Які приклади застосування цього терміна можна навести з вашого досвіду?

### **Б. Визначення**

Ця вправа допоможе учням сформулювати визначення якогось конкретного або ключового поняття дебатів. Учням пропонують одну з наведених далі моделей визначення. Радять, скориставшись методом Думай/обговорюй/ спілкуйся, обдумати визначення поняття самостійно, обговорити свої міркування з партнером, спільно сформулювати його якомога найкраще. Далі вправу продовжують об'єднавшись 2—3 пари. Кожна велика група пропонує спільне формулювання. Представники груп презентують результати у загальному колі.

*Метод визначення за допомогою необхідних і достатніх умов:* 1) які властивості потрібні, аби бути обговорюваним поняттям; 2) який набір властивостей є достатнім, щоб бути поняттям.

*Метод визначення за родом і видом:* 1) якою є спільна категорія, до якої належить поняття; 2) які властивості вирізняють це поняття серед інших у спільній категорії.

*Метод критики контрприкладми:* можна довести хибність запропонованого визначення, навівши контрприклад, який відповідає визначенню, але не є поняттям, що визначається. Наприклад, якщо визначати людей як тварин, що використовують мову, можна навести як приклад горил, яких навчають використовувати мову.

### **В. Т-діаграма: асоціація до термінів**

Запропонуйте учням у парах побудувати Т-діаграму за зразком наведеним далі. Стосовно кожного поняття учні мають уявити себе прихильником цього терміна й міркувати позитивні асоціації, що спадають на думку (наприклад, синоніми до терміна). Ці асоціації записують до лівої частини діаграми. Потім треба уявити себе противником поняття й навести негативні асоціації, які воно викликає. Ці асоціації записують у правій частині діаграми.

## ***Т-ДІАГРАМА***



***Позитивні асоціації******Негативні асоціації***

Національна гордість

Нелояльність до влади

Коли учні складають Т-діаграму, можна запропонувати їм знову розглянути терміни, які вони назвали. Тут можливе обговорення моделі, в якій вибір понять відповідав або суперечив досягнутому консенсусу між прихильниками різних точок зору стосовно проблеми. Можна також повернутися до завдання, запропонувавши зобразити М-діаграму, що складається із 3-х стовпчиків.

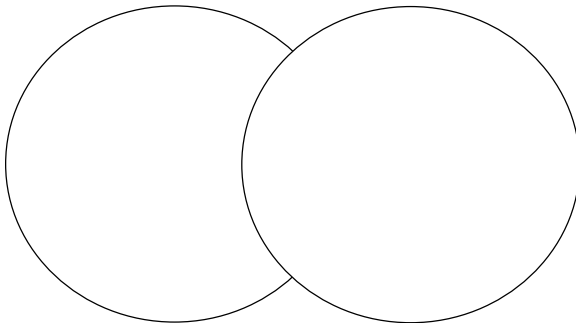
Г. М-діаграма: позитивні, негативні й нейтральні асоціації***М-ДІАГРАМА******Позитивні******Нейтральні******Негативні***

Національна гордість

Самоідентифікація

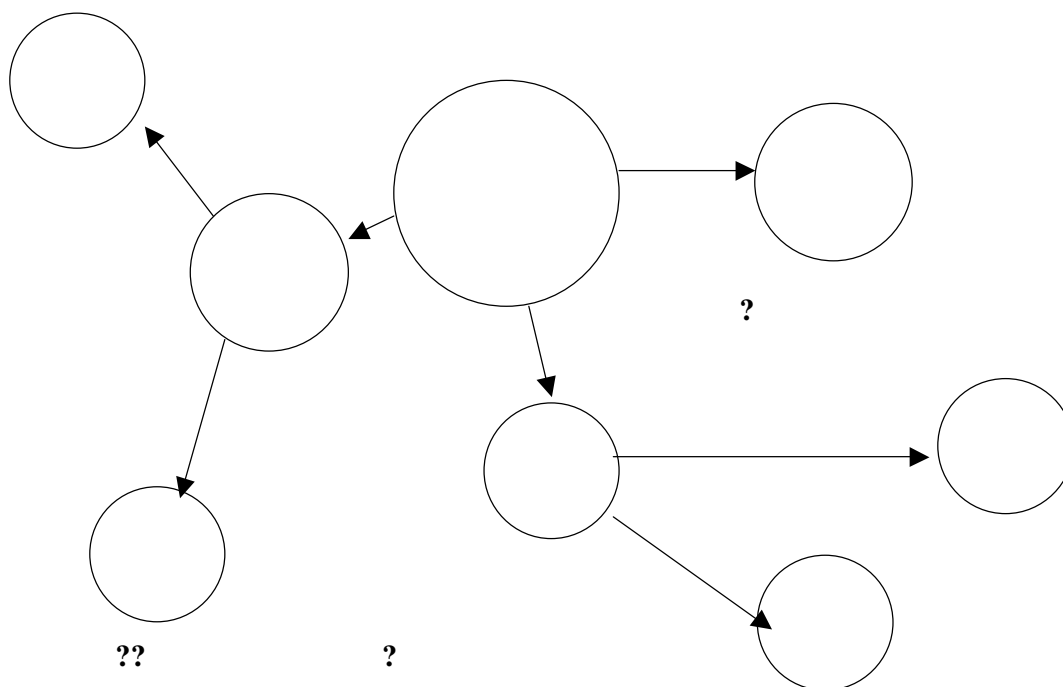
Нелояльність  
до владиД. Діаграма Венна: поляризація думок

Беручи за основу таке поняття, як, “Культура меншин”, учні будують діаграму Венна — два кола, що перетинаються. Ділянку, обмежену лише лівим колом, використовують для запису причин збереження культури меншин — доказів, які прихильники культурних прав меншин визнають без вагань. Ділянку, обмежену лише правим колом, використовують для запису причин, стосовно яких противники ідеї культурних прав меншин дотримуються власної думки, й які протилежна сторона не готова прийняти. Ділянки, де обидва кола перетинаються, використовують для запису доказів, які готові підтримати обидві сторони.

Е. Семантична картка

Ми починаємо з того, що пишемо ключове слово або фразу теми в колі, накресленому на дошці: “Культура меншин”. Як першу ідею-супутник ми пропонуємо розвинути ідею “культури”; вона може бути пов’язана з такими поняттями, як “звичай”, “поведінка”, “вірування” тощо. “Меншини” можуть привести до таких понять і прикладів. Наші ідеї-супутники можуть передбачати переваги або недоліки “культур меншин”. Для кожної ідеї ми визначаємо поняття,

застосовуємо його в колі й поєднуємо з ідеєю-початком. Коли всі можливі блоки ідей заповнено, пропонуємо учням назвати аспекти проблеми, які потребують додаткової інформації. Ми ставимо великі знаки запитання біля тих частин картки, в яких ми не впевнені. Ми просимо учнів звертати особливу увагу на процес дослідження теми: вказувати вже відоме їм, виправляти хибні ідеї, поповнювати знання, стосовно проблем, з яких виникли запитання, повідомляти групі цікаві моменти.



## Етап 2: Дослідження теми

Мета другого етапу — підготувати учнів до роботи з джерелами, залучати до збирання матеріалу, що їм знадобиться під час дебатування. Якщо етап виконано успішно, надалі всі учні самостійно поглиблюватимуть свої знання й будуть уважно ставитися до нового матеріалу.

### 1. Читаємо, щоб дізнатися

#### А. Знаю/хочу дізнатися/вивчаю

Цю вправу називають З-Х-В-стратегією за першими літерами ключових слів у запитаннях: “Що ми знаємо?”, “Щого ми хочемо дізнатися?”, “Що ми вивчили?”. Вправу можна використати під час лекції упродовж одного заняття, а також для керування пошуком інформації, що триває кілька днів.

Дошку слід розподілити на три стовпчики й назвати: Знаю, Хочу дізнатися, Вивчаю.

Далі ми повідомляємо тему і просимо учнів згадати, що їм відомо з цієї теми. Обговорення триває аж поки сформується набір змістовних тверджень, які не викликають сумнівів. Їх записують у стовпчик “Знаю”. Коли учні запропонують кілька ідей, радимо їм категорії, за якими можна об’єднати ці пропозиції. Потім просимо додати ще кілька ідей до кожної категорії.

Якщо з'являться суперечливі пропозиції, які можна записати у стовпчику “Хочу дізнатися”, учням пропонують поміркувати, що їм здається цікавим стосовно теми, й записати пропозиції. Якщо пропонують обдумувати ідеї за категоріями, зазвичай виникає більше запитань.

Одже, якщо учні готові до читання тексту, проводимо стислий огляд запропонованих запитань і починаємо працювати. Якщо ми здійснюємо ширший пошук, слід докладніше обговорити, де можна знайти потрібну інформацію: в бібліотеці, у фахівців тощо.

По завершенні читання звертаємося до третього стовпчика “Що ми вивчили?”. Учням пропонують записати основні положення матеріалу, про які вони дізналися, водночас вирізняючи відповіді на запитання, що виникали раніше, й виокремлюючи нові відомості нижче у стовпчиках. Тепер учні по черзі повідомляють, що вони записали. Ці повідомлення стисло записують до спільної діаграми у третій стовпчик. На підставі запитань учні порівнюють свої попередні знання зі знайденими під час читання, а також запитання — зі знайденими відповідями. Разом учні вирішують, що робити із запитаннями, відповіді на які не знайдено. За такої ситуації доречним буває повторення вправи.

#### Б. Читання у парах/Запитання у парах

Цю стратегію застосовують у разі, якщо під час дослідницької діяльності учні наражаються на складний матеріал, зокрема й іноземною мовою. Учні в парах знаходять місце, де вони нікому не заважатимуть. Один учень вголос читає абзац; потім підсумовує прочитане. Інший учень ставить запитання щодо прочитаного: особливу увагу слід звернути на те, як прочитаний фрагмент стосується теми. Обидва намагаються відповісти на запитання. Після цього ролі змінюються.

## **2. Читаємо у пошуках аргументів**

### А. Щоденник подвійних записів

Ця вправа сприяє тому, щоб учні читали текст уважно і пов'язували прочитане із поставленою проблемою. Щоденники подвійних записів найефективніші, коли учням задають читати великі тексти для позакласного читання.

Щоденник подвійних записів треба правильно оформити. Аркуші зошита поділяють вертикальною лінією посередині. Ліворуч конспектують фрагменти тексту, які здаються найсильнішими. У контексті програми “Дебати” це може бути твердження або конкретні відомості, якими можна скористатися як аргументами, доказами або доповненнями, а також виразне й чітке формулювання певної ідеї.

У правій частині учні занотовують свої коментарі стосовно фрагментів, записаних ліворуч. Наприклад: саме що у цій цитаті змусило їх виписати її? Про що вона примусила поміркувати? Які запитання викликала? Під час читання тексту учні мають перериватися й робити записи в щоденнику. Деякі вчителі визначають мінімальну кількість записів: скажімо, п'ять на десять сторінок тексту.

### Б. Пояснення на картках

Почніть з формулювання проблеми, що супроводжується закритими запитаннями (які вимагають відповіді так/ні). Об'єднайте клас у дві групи: одна виступатиме “за”, інша — “проти”. Розподіліть матеріал для читання, що містить інформацію, яка дає відповіді на запитання. Різні групи учасників можуть читати різні тексти; якщо ви маєте матеріал, який підтверджує обидві позиції, його можуть читати всі учні.

Учні мають уважно читати текст і намагатися відшукати в ньому аргументи на користь їхньої точки зору. По три таких аргументи треба записати на картки (половинки аркушів). З одного боку картки записують пояснення, що міститься в тексті, з іншого боку — принаймні один приклад на підтримку цього пояснення.

### В. Аналіз аргументу: структурування аргументів та оцінювання аргументів опонента

Для проведення цієї вправи учням знадобиться копія невеликої статті з газети або інший короткий текст. Учням пропонують:

- 1) пронумерувати речення у тексті;
- 2) обрати речення, що підсумовує міркування автора з приводу одного із аргументів;
- 3) обрати речення, що висвітлює причини або передумови аргументу;
- 4) побудувати на підставі цих речень діаграму на кшталт “дерева”, що відбиватиме схему тексту.

Групи учнів презентуватимуть результати своєї діяльності класу. Потім можна обговорити важливість розуміння аргументів під час читання, виконання письмових робіт та розумової діяльності вищого рівня.

Наприкінці цієї вправи можна оцінити аргументи й запитати учнів, спираючись на схему для окремого аргументу, як можна спростувати цей аргумент. Як складову аналітичного процесу можна використати схему, щоб виявити в аргументах логічні помилки або приховані умовиводи, які потребують критичного осмислення. Слід також з’ясувати, чи можна вважати аргументи істинними й прийняти їх? Чи підтверджують вони висновок автора? Можна оцінити заявлені аргументи з точки зору відповідності висновків посиланням.

### Етап 3: Безпосередньо перед дебатами

Мета багатьох видів діяльності на цьому етапі — продемонструвати учням шляхи роботи і вправління в упорядкування аргументів на підтримку своїх думок.

#### 1. Будуємо аргументи

##### А. Дискусійне павутиння

Заготуйте зразок:

#### Дискусійне павутиння

Так		Ні
_____	чи має уряд	_____
_____	вживати заходів	_____
_____	для збереження	_____
_____	культури меншин	_____
_____		_____
_____		_____
висновок		

Запропонуйте кожній парі учасників створити дискусійне павутиння. Впродовж 6—7 хвилин учні мають обдумати запитання. Замість розв’язувати проблему кожна пара має назвати кілька причин вжиття урядом цих заходів, а потім причини, через які уряд не має цього робити.

Після того, як учні в парах запишуть причини обох типів, вони об’єднуються по дві пари й обговорюють свої знахідки. Тепер четвірки мають обговорити проблему й дійти згоди. Вчителю слід приділити час на огляд аргументації кількох груп.

#### Б. Академічна суперечність

Запропонуйте групі суперечливе запитання. Сформулювати проблему можна шляхом читання або стислого викладу конкретної події. Поставте закрите запитання щодо теми.

Об’єднайте учнів у групи по четверо. У кожній групі одна пара обстоює позицію “за”, інша — “проти”. Вони обговорюють проблему в парах, записують аргументи на користь своєї позиції.

За 7—8 хвилин члени пар “за” і “проти” мають утворити нові пари з іншими учнями, котрі обговорювали ту ж саму позицію. Впродовж 4—5 хвилин учасники обговорення порівнюють аргументи різних пар.

Потім пари знову об’єднуються, порівнюють свої записи й упродовж 5 хвилин узгоджують перелік аргументів на підтримку власної позиції.

Після цього четвірки проводять дискусію або міні-дебати з проблеми. Кожна сторона викладає власну позицію й аргументовано обстоює її. Потім можна спростовувати позицію опонентів. На цей етап роботи дають 8—10 хвилин.

Зрештою кожна сторона підсумовує свою позицію.

Як додаткове завдання учням можна запропонувати впродовж хвилини обміркувати їхню власну позицію з цього питання й викласти її групі. Як варіант можна доручити учням письмово викласти свої думки.

#### В. Аргументація шляхом пояснень

Ця вправа є продовженням вправи “Пояснення на картках”.

Учні презентують свої картки на зборах групи (група —половина учнів, що обстоюють спільну позицію). Кожен учень пропонує групі найпереконливіші докази на підтримку своєї позиції або аргументу. Пропозиції не мають повторюватися.

Група обговорює запропоновані варіанти й обирає серед них 3—4 найпереконливіші.

Наступні кроки можуть варіювати. Кожна сторона може домовитися щодо вступної частини промови й обрати конкретного учня для її проголошення. Після того, як кожна сторона підготує вступ, можна продовжити аргументацію своєї позиції, а також спростувати точку зору опонентів. Якщо потрібно більше вправлятися в структуруванні аргументів, учні можуть аналізувати аргументи опонентів.

#### Г. Робота з аргументами опонентів

Виконуючи цю вправу сторони обмінюються власними аргументами і поясненнями. Учні однієї групи за кілька хвилин доходять згоди й формулюють вступну частину, яка, по-перше, має висвітлювати позицію протилежної сторони, по-друге, містити аргументи на підтримку цієї позиції.

Тепер та сама сторона надає учням іншої групи докази на користь своєї позиції, але не підсумовує їх.

Після цього групи можуть починати дебати. Зпершу вступну промову виголошує протилежна сторона. Потім триває обговорення й критичні пояснення, запропоновані на підтримку кожної позиції.

За 10 хвилин дебати завершуються. Кожна сторона має підготувати підсумкову промову для протилежної групи. Підсумкова промова — це виклад позиції, що супроводжується найпереконливішими аргументами.

Наприкінці вправи учні можуть визначитися із власною позицією з проблеми і письмово обґрунтувати її.

#### **Етап 4: Після дебатів: рефлексія й оцінювання**

Дебати — це не завершення діяльності. Учні можуть повернутися до них, щоб пригадати перебіг раундів: формулювання позиції, підтримку, аргументи, логіку доведення, вступну й підсумкову частини промов, спростування аргументів опонентів тощо. Подеколи доречно повторити дебати, запропонувавши нові аргументи.

Не завадить трохи відійти від самих дебатів і спробувати роль глядача. Важливо з’ясувати: що ми дізналися про проблему завдяки дебатам? Які аспекти проблеми були висвітлені під час обговорення? Чи можна було виграти раунд? Що здалося найпереконливішим аргументом, незалежно від точки зору? Яких висновків свідомо людина може дійти після раунду? Яких дій вимагають такі висновки? Які з розглянутих запитань слід обговорити додатково?

### *Написання твору*

На цьому етапі учні можуть написати твір, обґрунтовуючи свою позицію з цього питання. Під час визначення своєї позиції вони можуть скористатися аргументами й контраргументами, що висувалися учасниками дебатів.

### *Пропонування нових тем для дебатів*

Учні у групах-четвірках можуть обдумати коло проблем, порушених під час дебатів, які, на їхню думку, варті того, щоб стати темами майбутніх дебатів.

### *Поради стосовно необхідних дій*

У парах або малих групах учні можуть відповісти на такі запитання: “Якби підсумком цих дебатів були практичні дії, якими саме вони були б?”, “Що потрібно змінити?”, “Які напрями дій ми пропонуємо іншим?”. Результати цих обговорень можна розглянути великою групою, а деякі з них практично реалізувати.

## ***Ігор Сущенко***

### **Як побудувати переконливу промову**

#### **Композиція промови**

Композиція промови — це закономірна, вмотивована змістом і задумом структура виступу. Всі його складові взаємопов’язані й становлять єдине.

Елементарне розуміння промови — це переклад розташованих одне за одним речень або змістовних частин власною мисленевою мовою. Отже, слухаючи, ми подумки стенографуємо уявний запис промови, а також коментуємо її. В уяві виникає стенограма-коментар: “Починає говорити... Повіdomляє, про що говоритиме... Мабуть, це цікаво... Переходить до основної теми... Пояснює... Розповідає... А, це цікаво, треба записати... Нагадує... Посилається на відомого вченого... Відповідає на запитання...”

Цей коментар виникає не випадково, а завдяки послідовному викладу змісту промови. Він перетворюється на своєрідні сигнали, що зумовлюють зв’язок складових виступу. Заплутаний, складний, безсистемний, непослідовний виклад сприймається важко, і, як правило, не викликає зацікавленості.

#### **Визначення цільової установки**

Вибір теми й визначення цільової установки є першою стадією підготовки промови. Кожна промова має висвітлювати тему, мати загальну й конкретну мету.

Тема — головне про що мовиться. Загальна мета — різновид реакції, яку оратор намагається викликати у слухачів. Конкретна мета — безпосередній зміст промови.

Загальна мета —розважити, поінформувати, переконати, закликати до дії.

Інформаційна промова може бути розповіддю (рухом), описом (показати частини предмета), поясненням (яким є предмет у дії).

Переконувальна промова — забезпечує доведення або спростування логічними доводами певного положення.

Конкретна мета — визначає, що слухач має знати, відчувати й робити. Це головна ідея, або виклад теми. Вона визначає напрям аудиторії й самому ораторові.

### **Завдання**

1. Письмово викладіть конкретну мету, яку ви обрали для своєї промови. Визначте бажаний для вас відгук у слухачів.
2. Визначте мету почутих вами промов і порівняйте її із думкою авторів.

### **Початок промови**

Промова досвідченого оратора одразу захоплює слухачів. Такий ефективний вплив досягається мистецькою побудовою початку промови. Найчастіше промову починають з етикетних формул: зі звернення, вітання: Шановні колеги...; Пані та панове...; Шановні товариші...; Я радий вас привітати...; Дозвольте відрекомендуватися...; Я радий добрій нагоді виступити перед вами... тощо.

Відомий юрист О.Ф.Коні вважав: щоб виступ мав успіх, треба завоювати й утримувати увагу аудиторії. Перший, найвідповідальний момент у промові — зацікавити слухачів. “Увага всіх взагалі, — зазначав О.Ф. Коні, — збуджується простим, цікавим і близьким до того, що, мабуть, пережив та відчув кожен”. Отже, перші слова доповідача мають привернути слухачів, “зацепити увагу”. Цих “зачіплювальних гачків”, на думку О.Ф. Коні, може бути багато: щось із життя, щось несподіване, якийсь парадокс, якась дивина, неочікуване й розумне тощо. О.Ф. Коні наводить такий приклад. Доповідач планує розповісти про римського імператора Калігулу. Якщо оратор почне з того, що Калігула був сином Геріаніка та Агріппини, повідомить коли той народився, розповість, як його виховували й де він жив, така промова не викличе належної емоційної реакції слухачів. Вона радше навіть не зацікавить їх. Не приверне їхню увагу.

Так яким має бути початок промови, щоб активізувати увагу аудиторії? О.Ф. Коні пропонує такий початок: “У дитинстві я любив читати казки. З усіх казок найсильніше враження на мене справила одна (пауза): казка про людоджера. Мені, маленькому, було дуже шкода тих дітей, що їх велетень-людоджер ріже, немов поросят, величезним ножом, і кидає у великий казан. Я боявся цього людоджера. Коли в кімнаті сутеніло, думав, хоч би не потрапити йому на обід”.

Далі йдуть перехідні слова (дуже важливі) до Калігули й уже потім промова по суті: “Скажіть, до чого тут людоджер? А до того, що людоджер у казці й Калігула у житті — брати за жорстокість”.

“Зачіплювальних гачків” існує чимало. Для початку радимо вам такі:

- запитання (своїми запитаннями ви стимулюєте слухачів до відповіді, навіть якщо вони мовчать. Саме це вам і потрібно. Адже намагання відповісти означає, що слухачі вже почали співпрацювати з вами над темою — вони вже уважні);
- гумористичне зауваження (налаштовує аудиторію на позитивне ставлення до вас, а отже, й до того, що ви говорите);
- приклад (живий приклад із життя завжди приверне увагу, бо нам завжди цікаво, що відбувається з іншими людьми);
- вражаючий факт (незвичайний факт не залишить слухачів байдужими);
- цитата (відоме ім’я, яскравий, сповнений значення вислів приверне увагу не гірше за інші способи).

### **Вступ**

Після інтригуювального початку йде вступ. Він присутній у кожному виді промови. В академічній промові вступ уводить слухачів у сутність основного змісту й психологічно готує їх до сприйняття викладу. У вступі повідомляють тему виступу, перелічують проблеми, які

розглядатимуться в основній частині. До функцій вступу належить встановлення контакту зі слухачами, посилення їхньої уваги й зацікавленості.

Важливу роль відіграє вступ у судових промовах. Наведемо приклад. Відомий адвокат ХІХ ст. С. Андрієвський ретельно відпрацьовував вступ, який у його промовах іноді займав значну частку. Адвокат робив це для того, щоб зацікавити суддів, звернути їхню увагу на головні питання, прихилити їх до підзахисного, вплинути на їхні почуття, емоційну сферу. І вже на підставі вступу вибудовував свою промову.

Наведемо приклад: “Є, панове присяжні, щось гірке й невтішне у становищі людини, для котрої не лише не існує жодної надії на виправдання, а й майже нема надії на поблажливість. Запитаємо себе: навіщо її судити? Навіщо надавати слово захисту? Вчинемо справу грубу, жорстоку, огидну; звинувачений не виправдається, ваш погляд сформовано. Чи не простіше одразу запросити вас до кімнати для нарад? Але я гадаю, що суд доручив мені захист підсудного не для того, щоб я мовчки спостерігав за ним. Так і сам захист, мені здається, створений не даремно. Від імені суспільства, від імені всіх прокурор порушує справу, він висуває своє звинувачення підсудному. Тут у суді його устами кажуть усі, крім одного...! Тож який це був суд, якби за цього одного не підіймався нічий голос, якби у цього одного не було жодної зброї для боротьби з усіма? Ця зброя — дарований законом захист. Наша роль важка, але необхідна. Суспільна відплата, перш ніж покарати, має схаменутися: вона має обмірковувати свій важкий крок і вислухати проти себе всі можливі заперечення, на які здатна людська душа. Якщо після таких заперечень вона зовсім не заважається, від жодного висновку не відмовиться, у жодному почутті не пом’якшиться — тоді, хоч би що ми думали про рішення, ми назвемо його обміркованим, виваженим”.

Такий докладний вступ не випадковий. Він готує суддів до сприйняття основного змісту. Вже у вступі оратор намагається дати влучні характеристики підзахисному, вирізнити позитивні, симпатичні риси, щоб потім скористатися цим для захисту. От як адвокат характеризує свого підзахисного:

“Ви, мабуть, сподівалися побачити холодну, різку, брутальну, страшну людину зі звірячим обличчям. Натомість цей блідий, сумний, нерішучий — навіть добродушний — хлопчик, що покірливо очікує на свою долю, зовсім не схожий на героя виголошеного сьогодні обвинувачення”.

Цей мотив “сумного, нерішучого”, нещасного червоною ниткою проходить крізь усю промову. В такий спосіб виникає тема “нещасного”.

Крім того, у вступі промовець має пояснити значення ключових для цієї теми слів. Багато слів мають різне тлумачення, тож пояснення слід зробити на початку промови.

Оратор має пояснити мету своєї промови. Наприклад: “Я хочу, щоб ви переконались в доцільності...”, “Хочу навести вам протилежну до моїх опонентів думку”, “маю намір спростувати...” тощо.

### **Головна частина (зміст)**

Вступ допомагає перейти до головної частини, в якій викладено основний матеріал. У головній частині формують головну думку промови.

Найпереконливішою промова буде, якщо скласти її план за принципом, що вже за своєю побудовою буде переконувати.

Наприклад:

#### *1. Індуктивний план*

- а) конкретна мета — узагальнення
- б) докази, факти, що ведуть до узагальнення
- в) докази, факти, що ведуть до узагальнення
- г) докази, факти, що ведуть до узагальнення

#### *2. Дедуктивний план*

- ✓ велике посилення
- б) мале посилення



в) завершення

3. План за аналогією — бажання не поступитися переконанням і позмагатися

а) виправдовує себе у...

б) наші умови аналогічні до...

4. План на підставі висновку про причинний зв'язок

а) конкретна мета — твердження

б) причина цього становища

в) причина цього становища

г) причина цього становища

5. План за схемою: зло та його подолання

а) існує потреба в змінах

б) зміни розв'яжуть проблему

в) ваш план заслуговує на увагу

г) реальність вашої пропозиції

б. План за схемою:

а) обов'язок та вигода

б) заклик до почуття обов'язку, гордості, відданості спільній справі, патріотичним почуттям

г) сподівання на власний зиск

## Аргументація у промові

### Аргументація й способи переконання

#### А) Логічні докази

Доведення на підставі логіки суттєво впливає на слухачів, адже за допомогою логічно побудованих мовних конструкцій ми залучаємо слухачів до мисленнєвої діяльності. Логічні докази поділяють на індуктивні й дедуктивні.

Індуктивні: умовиводи від конкретного до загального: “За відгуками мешканців нашого міста, які користувалися фільтрами для води, витрати виправдали себе. Отже, такий вид очищення взагалі вигідне вкладання коштів”.

До індуктивних доказів належать:

а) узагальнення — загального висновку доходять, ґрунтуючись на порівнянні окремих випадків, фактів та явищ і виявленні їхніх спільних рис;

б) аналогія — висновок, зроблений на підставі схожості, подібності в чому-небудь предметів або явищ

в) причинна залежність — висновок, стосовно того, що за певних умов результат буде саме таким.

Дедуктивні: умовивід від загального до конкретного: “В усіх випадках занедужання треба звертатися до лікаря. Головний біль — ознака недуги, тому при виникненні головного болю треба звертатися до лікаря”.

#### Поради

Логічні докази вимагають перевірки на наявність помилок:

Чи правильний приклад покладено в основу узагальнення?

Чи стосується приклад узагальнення?

Чи достатньо наведено прикладів?

Чи справді доцільно порівнювати конкретні явища?

Чи виникне передбачений наслідок у разі відсутності названої причини?

Чи можливі інші причини?

Чи можливі інші наслідки?

Чи впливає висновок із посилань?

## Завдання

1. Наведіть приклади різних видів логічних доказів.

2. Перевірте чи не є вони хибними скориставшись запитаннями.

#### Б) Психологічні докази

Такі докази формують на підставі інтересів слухачів. Вони впливають безпосередньо на почуття. Мотивом переконання або дії може послугувати одне чи кілька почуттів. Зокрема, фізичне благополуччя (загроза життю, або здоров'ю, зумовляє почуття небезпеки; прагнення благополуччя; бажання свободи, комфорту, зручності). Економічні інтереси (пробуджують бажання повернути витрачені кошти, збільшити прибуток, поглибити професійні вміння). Суспільні інтереси (зумовляють прагнення серйозної репутації, престижу, авторитету чи влади). Почуття власної гідності (передбачає не відверте лицемірство, а розважливість, здоровий глузд, практичність людини тощо). Пам'ятайте: слухач охочіше сприймає те, що подають як істину і справедливість (Співчуття, жалість, необхідність покарання “зла”).

#### Завдання

1. Згадайте три випадки успішних звернень до вас із закликом поповнити лави певної групи чи взяти участь у громадській акції. Назвіть мотиви, що зумовили вашу згоду і схвалення.
2. Наведіть приклад психологічного доказу (конкретного способу) для доведення тези щодо необхідності... (спорту, реклами, вашого товару — за вибором).

#### Додаткові матеріали для переконливого виступу

Визначення — потрібні для слів, значення яких слухачі не знають, для термінів із особливим змістом. Визначення мають відповідати темі й характеру аудиторії, бути авторитетними, відтінювати головні якості. Види визначень:

Класифікація — система розподілу предметів, явищ або понять на класи, групи тощо за спільними ознаками.

Синонім — визначення через слово, близьке або тотожне за значенням до іншого, але відмінне від нього звуковою формою.

Аноніми — визначення через пари слів із протилежними значеннями.

Через приклад — конкретний вияв чого-небудь, певна діяльність або поведінка конкретної особи як ілюстрація або доказ.

Приклади — наближають предмет обговорення до слухача.

Види прикладів:

- ілюстрації — цікаві випадки, життєві факти, розповіді.
- приклад факт — те, що справді відбувалося.
- приклад уявлення — “якщо..., то...(опис)”.
- гумористичні приклади.

Приклад має бути влучним, досягти цілі. Не варто обтяжувати зміст промови прикладами.

Пам'ятайте: не можна обійняти всього одним прикладом. Приклад справить відчутніший вплив на слухачів.

Порівняння - є способом пізнання. До них належать:

- метафора – слово або вербальна конструкція, що полягає у переносному вживанні слова або виразу за аналогією, схожістю чи порівнянням. Вона викликає уявлення про предмет в цілому. Наприклад: “шовкові вії”
- аналогія – вияв схожості або подібності в чому-небудь предметів, явищ і понять. Наприклад: “Вії, як шовк”
- парадокс – думка, що контрастує зі звичайним, загальноприйнятним і суперечить (іноді тільки на перший погляд) здоровому глуздові, нелогічний збіг обставин. Наприклад: “Любов схожа на солону воду. Чим більше п'єш, тим більше хочеться пити”.

Порівняння стимулюють думку слухача, пояснюють незвичайне, вияскравлюють звичайне, буденне.

Посилання на авторитети:

- авторитет оратора;
- громадська думка;
- авторитет фахівців (висновки експерта тощо).

Не посилайтеся на свій авторитет: для слухача він недостатній. Посилайтеся на перевірені авторитети. Посилання на джерело має бути точним. Уникайте посилань на невідоме джерело.

Статистичні дані - слугують доказами.

Зазначте точно джерела, уникайте непевних висловлювань, завжди порівнюйте поняття лише ряду, наполягайте лише на тому, що підтверджено сукупністю фактів.

### **Завдання.**

1. Визначте поняття “вігідний”, “менеджер” у різні способи.
2. Придумайте порівняння для понять “робота”, “управління”, “демократія”.
3. Наведіть приклади на підтвердження тези щодо необхідності сімейного лікаря.
4. Складіть уривок промови із посиланням, що підтверджує вашу думку.

### **Прийоми (техніки) проголошення промов**

✓ Швидкість мовлення.

150 слів на хвилину — нормальний темп мови. Для важливіших повідомлень темп можна уповільнити до 100 слів на хвилину. Надто швидка мова може викликати враження, що оратор має за мету якомога швидше відпрацювати. Повільна одноманітна мова призводить до того, що слухач перестає стежити за думкою оратора.

✓ Тривалість звучання.

Виділяти найважливіші слова й думки можна за допомогою тривалішого звучання, а не форсування звуку. Тривалість мови поглиблює почуття, надає змістовні відтінки, увиразнює приховані почуття.

✓ Пауза.

Вона полегшує дихання, дає можливість зосередитися, визначити наступну думку, поглиблює сприйняття у слухачів. Це чудовий спосіб вияскравити кульмінаційну точку промови. За допомогою паузи відтінюють найсуттєвіші слова.

#### **Практичні завдання**

1. Прочитайте уривок своєї промови і визначте темп (слів на хвилину).
2. Прочитайте фразу. Увиразніть зміст за допомогою тривалості звучання:  
*Доц просто заважав, але доц зі снігом був по-справжньому нестерпним.*
3. Прочитайте уривок своєї промови, визначте паузи в необхідних за змістом місцях.

Прочитайте вголос.

4. Проаналізуйте можливості виразних вербальних засобів на прикладі промови знаного політика, відомого громадського діяча, керівника середньої ланки.

## Як найкраще поставити запитання

Головне в дебатах — це зіткнення думок. Найяскравіше це відчувається у раундах перехрестних запитань.

Здавалося б, що може бути простіше: поставити запитання і відповісти на нього. Але в житті нерідко саме правильно поставлене запитання чи слухна відповідь висвітлює сутність проблеми, а невміння чітко запитати може завадити отриманню результату.

Те саме й у дебатах: запитання і відповіді нагадують підводну частину айсбергу. Не можна сказати, що це головний елемент гри, але, мабуть, найгнучкіший і творчий. Від запитань та відповідей залежить інтрига гри, причому передбачити перебіг їх майже неможливо.

А чи можна навчитися ставити запитання і відповідати на них? Ясна річ, можна! З огляду на це — трохи теорії.

Перед вами класифікація можливих запитань. Якщо ви маєте намір схарактеризувати конкретне запитання, слід зважати на всі ознаки запитання.

За метою	За формою	За структурою	За характером
Уточнювальне Доповнювальне Інтерпретаційне Компрометаційне Дискредитаційне Підтримувальне	Розгорнуте Стисле Відкрите Роздільне Риторичне Формальне Цитатне Ланцюжок Закрите	Правильне Хибне Просте Складне	Коректне Некоректне Маєвтичне Емпатійне

За метою	
Доповнювальне	Потребує відсутньої інформації
Інтерпретаційне	Перевіряє, чи правильно зрозуміли інформацію
Компрометаційне	Висвітлює особистісні недоліки співрозмовника
Дискредитаційне	Висвітлює недоліки позиції співбесідника
Уточнювальне	Уточнює інформацію
Підтримувальне	Демонструє підтримку з боку співрозмовника

За формою запитання	
Розгорнуте	Довге, багатослівне
Стисле	Коротке
Розподільне	Пропонує альтернативу
Риторичне	Не потребує відповіді
Формальне	Не є запитанням, стосується проблеми
Ланцюжок	Ряд логічно поєднаних запитань

За структурою	
Правильне	Логічно правильно побудоване запитання,

	грунтоване на істинному твердженні
Хибне	Побудоване із порушенням логіки
Просте	Не може поділятися на дрібніші
Складне	Може поділятися на дрібніші

<b>За характером</b>	
Коректне	Ввічливе
Некоректне	Зневажливе, зухвале
Масєвичне	Стосується особистих проблем, емоцій
Емпатичне	Доброзичливе, співчувальне

Одне й те саме запитання водночас може бути уточнювальним, розгорнутим, закритим, простим і коректним.

Наголосимо, що некоректні запитання не варто застосовувати в дебатах. Існує кілька простих загальних правил формулювання запитань:

- запитання має бути чітким і доступним;
- не можна переходити на особистості й перетворювати раунд запитань на сварку;
- треба ставити конкретне запитання, а не вкотре викладати позицію вашої команди;
- не можна тиснути на опонентів.

Ви самі можете вирішити, які запитання слід ставити частіше, які корисніші в дебатах, а які — недопустимі, але завжди пам'ятайте: запитання слухне тоді, коли ви знаєте, з якою метою ви поставили його.

Із чого слід почати? Від того моменту, коли з'явилася думка, про що ми хочемо запитати. Будь-яка інформація містить вже відоме. Запитання стосуватиметься тієї частини інформації, яка нам незрозуміла.

Розглянемо простий приклад. Відома фраза: “Стоїть гора високая, а під горою гай”. Одже, про що тут запитувати? А втім, кожне слово — це можлива але недостатня інформація. Що за гора? Де вона стоїть? Яка вона заввишки? З яких дерев складається гай? Яку площу він займає?

І чим складніший текст, тим більше в ньому точок, де відоме стикається із невідомим. Це так звані зони запитання. Спробуйте самостійно виокремити зони запитання в невеликому тексті. Це буде корисне тренування.

Щоб уміти ставити й відповідати на запитання, потрібно вміти слухати і чути, тобто аналізувати інформацію. Це вміння максимально знадобиться під час гри, адже в дебатах більшість запитань виникає експромтом. Деякі з них можна передбачити, тож не завадять “домашні заготовки”. Але куди важливіше не згаяти можливостей, які вам нададуть опоненти.

Ще одне важливе вміння — сконструювати запитання. Тут головне — пам'ятати про мету, з якою ми запитуємо, й про те, що ми хочемо почути. Одним із ефективних прийомів є створення запитання-ланцюжка, коли ваш опонент просто мусить дати потрібну вам відповідь.

Варто пам'ятати, що запитання ставлять не заради самого запитання, а для подальшого використання гравцями, щоб перемогти опонентів. Усі запитання й відповіді слід записувати. Від них нерідко залежить стратегія спростування аргументів опонента. Складність полягає у тому, що запитує один гравець, а використовувати його запитання доведеться іншому. Тут має працювати команда. Що має спільну мету й діє в єдиному ключі.

У світі немає нічого ідеального, тож кожна людина має право на помилку. Щоб навчитися, важливо не лише набивати собі гулі, а й

зважати на нагромаджений досвід. Якими є найпоширеніші помилки в раундах запитань?

Погляньмо на таблицю. У ній відображено найтипівіші помилки.

Помилки під час запитань	Причини	Під час відповідей
Індивідуальні		
§ Відсутність проблеми	§ Невміння аналізувати,	§ Відсутність відповіді на

§ Занадто “підготовлені” запитання § Беззмістовні запитання, зволікання часу	слухати, визначати зону запитання	запитання § Загальні фрази § Демагогічна відповідь, зволікання із відповіддю
§ Незрозуміле, плутане запитання § Коментарі замість запитання § Незавершений ланцюжок	§ Недостатня риторична майстерність § Логічні помилки	§ Плутана відповідь § Відповідь не на запитання § Випередження відповіді у ланцюжку
§ Агресивна поведінка, образи § Переведення запитання в дискусію, зміна ролі	§ Невпевненість у собі, в переконливості власної позиції, відсутність реального змісту	§ Агресія § Відповідь запитанням на запитання
Командні		
§ Нехтування запитанням під час промови	§ Невміння слухати § Відсутність взаємодії у команді	§ Відповідь суперечить промові
§ Невиправдане розширення або звуження відповіді	§ Неетична поведінка або логічна помилка	§ Виклад власної точки зору всупереч думці команди

Практично завжди помилка у запитанні спричинює помилку у відповіді, бо дуже важко дати чітку відповідь на незрозуміле запитання. Тому причини таких помилок спільні. Їх можна розподілити на змістовні, структурні й поведінкові.

Якщо раунд запитань став заслугою самого лише спікера, це вже недолік командної роботи.

Уміння правильно запитувати і відповідати пов’язано із цілим комплексом інших важливих умінь та навичок, що автоматично розвиваються в процесі роботи над запитаннями. Поведінкові правила та етика раунда запитань у дебатах чітко відповідають ідеям толерантності, поваги до точки зору інших, що становлять підґрунтя філософії відкритого суспільства.

Бажаємо вам опанувати непросте мистецтво ставити запитання!

*Ірина Пекар*

## Методичні поради щодо суддівства у дебатах

У цьому розділі здійснено спробу універсалізації суддівства, підготовки суддів та організації суддівства на різних рівнях дебатів. Ці методичні поради стануть у пригоді всім, хто займається дебатами — і досвідченим тренерам, і потенціальним учасникам дебатного руху.

### 1. Що таке суддівство у дебатах?

Дебати можна розглядати у трьох аспектах — як гру, як методику викладання й виховання, як процес демократизації суспільства. З огляду на це суддівству приділено особливу увагу. На першому етапі дебатів — у формі гри, — суддівству належить вирішальна роль у роботі програми. Саме під час гри дві сторони (дебатні команди) намагаються переконати третю сторону (суддів) у правильності власних позицій. У з цього плану суддівство в дебатах є

процесом прийняття рішення щодо впевненості, переконання однієї із сторін і як наслідок, її перемоги у змаганні.

Суддям у дебатах належить не лише оцінювальна, а й навчальна роль. Суддя визначає переможця серед команд на підставі аналізу перебігу гри, зіткнення позицій та обґрунтування їх. Отже, роль судді в дебатах конче важлива.

## **2. А судді хто?**

Суддею у дебатах може бути кожна розумна людина, здатна зробити вибір: яка сторона найпереконливіша у своїй позиції. У дебатах суддями можуть бути батьки, вчителі, студенти, школярі, тобто всі, хто цікавиться дебатами загалом або конкретно обговорюваною проблемою. Щоб бути справжнім суддею, не обов'язково бути вузьким спеціалістом в певній царині знань. Більше того, добрий суддя на час дебатів має абстрагуватися від власної позиції з обговорюваної теми. Він виступає у ролі “чистого аркуша” і відкритий для будь-яких аргументів. Оскільки “Дебати” — це ситуативно-творча гра, а суддями виступають пересічні громадяни, суддівство не може бути цілком об'єктивним, воно завжди суб'єктивне й залежить від конкретної ситуації, місця і часу дебатувань. Утім, це аж ніяк не звільняє суддю від прийняття ОБґРУНТОВАНИХ рішень. Наш посібник висвітлює загальні принципи та методи суддівства, що вможливають визначення загального поля для суддів, у межах якого вони вільні у власному виборі, й це поле доволі широке.

Судді мають бути справедливими, чесними, неупередженими. Вони мають стимулювати чесну гру й сприяти пануванню доброзичливої атмосфери гри. Роль суддів у грі — не виносити вироки, як в суді, а створювати пізнавальну атмосферу для учасників дебатів. Судді мають приймати незалежне рішення і водночас поважати рішення інших суддів. Своєю чергою, рішення суддів є останньою інстанцією, вони не оскаржуються, що вимагає від суддів високої моральної відповідальності. Одже, перш ніж судити, слід засвоїти головні методи суддівства.

## **3. Теорія суддівства**

Суддівство передбачає розв'язання двох найважливіших завдань:

- обґрунтування й пояснення рішення щодо перемоги певної команди (ЧОМУ?)
- безпосередньо прийняття рішення (ХТО?)

Визначальними критеріями суддівства, тобто чинниками, на які, судді мають неодмінно зважати, приймаючи рішення, є:

— **переконаність** — тобто суддя має бути стовідсотково впевнений у правильності позиції команди-переможці. Переконаність — дістає підкріплення в інших критеріях, якими є:

**аргументація** — вагомі судження на захист чи спростування теми або аргументів опонентів;

**докази й доповнення** — підкріплення аргументації логічним перебігом думок і фактами, прикладами, статистикою або цитуванням знаних фахівців та експертів;

**структура виступу** — зв'язок аргументів одине з одним і з темою загалом, послідовність контраргументації;

**форма виступу** — доступність промови, спосіб її виголошення, вербальні і невербальні прийоми виступу.

З огляду на ці критерії судді зазвичай самостійно визначають кількість балів за правильні та хибні відповіді.

АЛЕ!

Під час дебатів можуть виникати ситуації, які мають слугувати підставою для зняття балів, а в деяких випадках і для прийняття рішення про програвання команди. Це порушення **4 головних принципів дебатів.**

**Справедливість**

Обидві команди мають забезпечити поле для дискусії, тобто опоненти мають право заперечувати висловлення.

Ясність

Дебатами займаються люди, які, попри змістовну підготовку, не є фахівцями у певній царині, тому аргументи команд мають бути ясними, чіткими і зрозумілими для всіх.

Чесність

Гру треба вести чесно, не приписуючи опонентам вигаданих аргументів і висновків. Усі залучені докази, цитати й доповнення мають бути правильними.

Повага

Упродовж дискусії команди мають слухати одна одну, поважаючи точку зору опонентів, бути коректними й прихильними. Дебати — це не так змагання, як дружнє обговорення проблем. Це дуже специфічний різновид вербальної діяльності — безконфліктне спілкування. Саме тому дебати слугують шляхом до реальної демократії.

#### **4. Практика суддівства**

Теорія суддівства тісно переплетена з практичною частиною – суддівством справжніх дебатів, що передбачає низку суддівських обов’язків:

- ведення записів;
- заповнення суддівського протоколу;
- визначення основних сфер зіткнення й ухвалення рішення стосовно їх розв’язання.
- прийняття остаточного рішення;
- виставлення балів і визначення рейтингів.

##### **Ведення записів**

Перед початком дебатів судді готують картки (аркуші), розподілені за кількістю учасників. Під час раундів у ці картки суддя записує все, що вважає важливим упродовж дебатного процесу, — тему, визначення понять, аргументи підтримки, питання, відповіді. Обов’язкових рекомендацій не існує, однак чим ретельніше велися записи, тим вони потім більше допоможуть приймати рішення. Особливу увагу слід приділити формуванню й підтримці лінії аргументації упродовж усієї гри. Треба також стежити, щоб опоненти не перекручували аргументи, виявляти недоліки в аргументації команд.

##### **Заповнення протоколу**

Процес заповнення протоколу конче важливий, адже тут суддя має письмово обґрунтувати своє рішення. Змінювати рішення забороняється. Письмовий аналіз гри дасть можливість командам і тренерам не тільки краще зрозуміти рішення суддів, а й зробити правильні висновки з гри, проаналізувати причини перемог та поразок. Тому суддя в максимально коректній формі має надати індивідуальні коментарі, конкретні поради учасникам дебатів, вказавши їхні слабкі й сильні сторони. Зазвичай судді заповнюють протокол під час тайм-аутів.

##### **Виокремлення полів зіткнення й обґрунтування рішення щодо них**

Перш ніж оголосити остаточне рішення, суддя має вирізнити головні проблеми, що обговорювалися впродовж дебатів. Це, як правило, 2—4 великі проблеми, стосовно яких мало місце зіткнення найважливіших аргументів під час гри. Після цього необхідно визначити, яка команда була найпереконливішою у певній царині, та пояснити, чому.

**Остаточне рішення.** На підставі аналізу полів зіткнення дискусії, суддя приймає рішення стосовно перемоги або поразки конкретної команди. Рішення судді можуть визначати кілька чинників, але передусім слід звертати увагу на відповідність промов спікерів критеріям суддівства, за якими оцінюють зміст виступів!

##### **Виставлення балів і визначення рейтингів..**



На підставі свого рішення суддя виставляє кожному спікерів певну суму балів (в залежності від якості виступу) і визначає рейтинг (місце спікера в грі).

Бали, подібно до інших формальних показників, не є головними для прийняття рішення. Вони лише допомагають навчатися дебатів.

### **5. Як навчати суддівства?**

Необхідність підготовки суддів наголошують не один рік. Учасники й організатори хочуть мати на турнірі висококваліфікованих суддів. Адже від них залежить успіх і поширення дебатів не меншою мірою, ніж від тренерів. Отже, як зробити суддів повноправними учасниками дебатних турнірів?

Найкраще, коли є нейтральні гравці, або студенти, готові судити учнівські турніри. У цьому разі перед турніром слід провести стислий інструктаж, нагадавши суддям їхні основні функції, правила заповнення бюлетенів, регламент турніру й домовитися стосовно коментування змагань. Це залежить від рангу турніру. Якщо це дружні зустрічі, навчальні або презентаційні дебати, то судді зразу після виголошення рішення можуть коментувати дії команд. Якщо це змагальні турніри, коментарі бажано зробити по завершенні їх. Якщо готових суддів нема і їх треба навчати? У такому разі треба з'ясувати, з якою метою ми це робимо: готуємо постійних суддів чи лише “на сьогодні”? Якщо ми почали працювати із групою молодших школярів, бажано провести 2—3 заняття по сусідству зі старшокласниками. На цих заняттях вивчають правила, структуру кейсу, аргументацію, проводять нескладну навчальну гру для майбутніх суддів. На наступному занятті почати навчати суддівства як такого. В цей спосіб тренер вирішує проблему суддівства у школі.

Кілька шкіл можуть об'єднати своїх суддів у суддівську колегію. І це вже справжня команда помічників, тренерів, суддів. Суддівська колегія теж складатиметься з досвідчених суддів, “ради старійшин”, які й розв'язуватимуть всі проблеми суддівства. Саме ці судді згодом стають тренерами для суддів-початківців, аналізують прецеденти, ухвалюють рішення стосовно окремих випадків. Лише рада може прийняти рішення про дискваліфікацію судді або команди, якщо вони порушують загальноприйняті правила. Хто може входити до складу суддівської колегії? Це вирішувати тим, хто займається дебатами.

Можна скористатися досвідом батьків або вчителів, щоб залучити їх до суддівства. При цьому з ними доцільно провести принаймні одне заняття, на якому бажано продемонструвати дебатну гру та практику суддівства. Корисним у цьому разі є заняття методом “стоп-кадру”, впродовж якого можна вивчити правила гри, засвоїти принципи суддівства і правила заповнення протоколу.

### **Типові помилки під час суддівства.**

У принципі в суддівстві дебатів не може бути неправильного рішення. Для кожного судді його рішення правильне, оскільки його переконала та чи та сторона. Намагатись оскаржувати рішення суддів означає продовжувати дебати на низькому рівні. Але, в процесі обґрунтування рішень судді можуть припускатися помилок на рівні теорії та практики суддівства.

#### **Типові помилки суддів**

- Виголошення власної точки зору й порівняння із нею аргументів команд;
- “додумування” за учасників дебатів неточних висловлювань — суддя не може розуміти більше того, що було сказано;
- прийняття рішення лише з огляду на дотримання регламенту;
- виявлення невагомих областей зіткнення;
- спроби підігнати рішення та суму балів під ухвалене рішення;
- втручання в перебіг гри.

### **Підсумкова частина**

Наші поради мають оглядовий характер і не висвітлюють усіх дрібничок на шляху суддівства, тим паче — не дають відповіді на всі запитання — багато чого з'ясується, коли почнуться заняття з суддівства. Зрештою, суддівство не надто складне заняття, особливо для тих, хто має досвід гри. Тому — суддівство, суддівство і ще раз суддівство! А щоб уникнути помилок, спробуйте виконати прості вправи і тести.

## **Дебатні вправи**

**За матеріалами звіту  
Херсонської молодіжної організації  
“Нова генерація” за 2002 рік**

### **1. Приховані таланти дебatera-початківця**

Роздайте учням аркуші паперу. Запропонуйте їм написати не менше трьох навичок, якими вони володіють і які допоможуть їм стати дебateraми. За деякий час запропонуйте прочитати написане.

### **2. Дебати в маси**

Групу з будь-якою кількістю учасників об'єднайте у дві групи: Стверджуючих та заперечуючих. Кожну з них теж розподіліть на дві: перших стверджуючих, других стверджуючих и т.д.. Оберіть тему, за якою можна легко напрацювати ідеї. Дебати починає перша група стверджуючихспікерів. Кожен її учасник по черзі висловлює один аргумент (30 секунд). Решта учнів мають записати і пронумерувати викладені аргументи. Так, якщо у першій групі 10 спікерів, учні мають занотувати 10 аргументів у першому стовпчику своїх робочих аркушів. Перед початком виступу першої групи ствердження, повідомте першій заперечувальній групі, що кожен її учасник відповідає за спростування одного конкретного аргументу. По завершенні промов першої групи ствердження перша група заперечення має спростувати всі наведені аргументи. Після цього виступає друга група стверджуючих спікерів. Кожен із них має захистити один стверджувальний аргумент, атакуючи спростування цього аргументу. Друга група заперечення завершує дискусію в аналогічний спосіб.

### **3. Спеціальний кореспондент**

Запропонуйте новим членам або потенційним гравцям відвідати турнір з дебатів. Попросіть їх принести записники і повідомте їх, що вони будуть “спецкорами” на турнірі. Їм доведеться спостерігати за перебігом турніру і відзначати неофіційні правила, яких дотримуються команди. Їхньою метою буде складання списку правил вдалих дебатів. Вони також можуть спробувати визначити п'ять речей, які команда-переможець робить найкраще.

### **4. “Бої півнів”**

Складіть перелік простих тем для обговорення. Визначіть двох добровольців. Один із них обирає будь-яку тему, а його опонент — позицію ствердження чи заперечення. Учасникам надається 5 хвилин на підготовку. Потім відбуваються дуже швидкі дебати (вступна промова ствердження 90 секунд, раунд запитань 60 секунд, вступна промова заперечення 90 секунд, раунд запитань 60 секунд, підсумкова промова ствердження 45 секунд, підсумкова промова заперечення 45 секунд. Після дебатів група може обговорити вагомні аргументи, вдалі стратегії, мету, яку слід досягти в майбутньому. Радимо такі теми: “Чесність — це найліпша політика”, “Рабство й досі існує”, “Освіта — ключ до успіху”, “Насильство іноді потрібне”, “Тварини думають так само, як люди”, “Заняття в школі починаються надто рано”, “Жити в місті краще, ніж у селі”, “Треба слухатися влади” тощо.

### **5. Студентський парламент**

Група об'єднується у 2—3 “політичні партії”. За бажанням вони можуть дати назви і скласти програми своїх “партій”. Запропонуйте кожному учаснику розробити законопроект. Складіть список законопроектів, презентованих кожною партією. Запропонуйте членам кожної партії проглянути перелік законопроектів, складений іншими партіями. Вони мають обрати половину серед них, щоб виступити проти. Десять хвилин для підготовки потрібно витратити на обміркування стратегії захисту власних законопроектів, імовірних варіантів атаки законопроектів, обраних для заперечення. За деякий час починається засідання парламенту. Роль спікера виконує викладач. Він оголошує про розгляд кожного законопроекту. Учні виступають із промовами на захист або заперечення законопроектів. По закінченні виступів презентовані законопроекти ставлять на голосування.

### **Вправи з побудови аргументів**

#### **6. Відновлення аргументу**

Оберіть структурований аргумент і вирізніть окремі ідеї й цитати таким чином, щоб їх можна було записати на окремих аркушах. Доручіть учням, що працюють окремо або в малих групах, скомпонувати аргументи в єдине ціле. Після цього викладач разом із групою може обговорити різні шляхи формування аргументу.

#### **7. Аргумент, докази і пояснення**

Роздайте студентам кілька висловлювань. Кожен член групи під час виступу має викласти аргумент одним реченням, підтримати аргумент, зачитавши докази, 2—4 реченнями пояснити зміст висловлювання та його значущість. Поки учні готуються, викладач наголошує важливість короткого виступу, добору слів, чіткість змісту висловлювання й доречного застосування цього.

### **Вправи-індикатори суспільної ролі дебатів**

#### **Посперечаємося, чи стане річка морем...**

Запропонуйте учням написати по десять потенційних тем для обговорення. Розташуйте ці теми за трьома категоріями: предмети, що не становлять тему дебатів, бо стосовно них існує загальноприйнята думка; теми, стосовно яких учні мають власну думку, але щодо них можна сперечатися; теми, стосовно яких в учнів немає чіткої позиції. Учням варто подискутивати щодо однієї з тем у кожній категорії. Викладач наголошує вимоги дискусійності: не обстоювати аморальних позицій, не висувати неможливих для обговорення тем.

#### **Стиль життя — дебати**

Запропонуйте учням глянути відеозапис громадського диспуту. Виступи можуть складатися з промов одного або кількох ораторів, але в них обов'язковими є елементи аргументації та спростування ідей опонентів. Після демонстрації відеоматеріалу починається обговорення елементів дебатів, які побачили учні. Обговоріть такі питання: Що було предметом дискусії? Які тези висувалися на підтримку певної позиції? Чи було наведено доказ? Чи було обґрунтовано точк зору? Чи ставили запитання?

### **Підготовчі вправи та вправи для аналізу**

#### **Мозковий штурм**

Запропонуйте учням ситуацію: “Найбільшу фабрику з виробництва олівців виставлено на продаж. У вас є можливість придбати її. Але, ви маєте обґрунтувати доцільність придбання своїм інвесторам. Запишіть і пронумеруйте ідеї, що у вас виникли. Перш ніж учні почнуть працювати, нагадайте їм кілька головних правил мозкового штурму: не обговорюйте якість висунутих ідей; просто записуйте всі ідеї; приймаються будь-які ідеї; намагайтеся записати якомога більше ідей; не будьте надто серйозними.

### **Ланцюжок побудови лінії аргументації**

Об'єднайте учнів у пари й запропонуйте їм придумати 10 спірних тверджень. Після обговорення всіх тез запропонуйте їм обрати одну або дві й перефразуйте тему обговорення так, щоб вона перетворилася на відкрите запитання. Потім перефразуйте її так, щоб вона звучала як позитивне твердження. Спробуйте дати визначення спірним словам. Вирізнити можливі аргументи обох сторін.

### **Аналіз теми**

Визначте тему для обговорення. Запропонуйте учням доповнити такі речення:

Тема актуальна для обговорення, бо ...

Це питання зумовлене важливими причинами, бо ...

Тема містить такі ключові слова ...

Ці слова мають такі визначення ...

Ця тема охоплює ключові предмети обговорення ...

Твердження має зважати на те, що ...

Заперечення має ґрунтуватися на тому, що ...

### **Вправи на формування стверджувальної лінії**

### **Структурований виклад аргументів**

На прикладі простої теми запропонуйте учням письмово сформулювати складові аргументів: назву (тезу, що обґрунтовує тему); вступне твердження (одне—два речення, що пояснюють назву); підпункт А (перша причина, що доводить правильність запропонованої назви); підпункт Б (друга причина, що доводить правильність запропонованої назви). По завершенні роботи аргументи можна обговорити.

### **Унаочнення лінії аргументів**

Зробіть невеличкі таблички із назвами складових лінії аргументації: “презентація”, “завершення”, “дефініції”, “критерій”, “перший аргумент”, “другий аргумент”, “третій аргумент”. Розподіліть серед учнів елементи лінії аргументації. Запропонуйте спільну тему. Дайте їм час для підготовки чи обговорення запропонованого елемента. По завершенні відведеного часу всі по черзі виступають зі своїми елементами.

### **Вправи з проведення раунду запитань і відповідей “Один за всіх”**

Об'єднайте учнів у дві або чотири групи. Запропонуйте двом групам записати аргументи для лінії ствердження, іншим — для лінії заперечення. Потім кожна сторона презентує свої аргументи. Запросіть по одному представнику від кожної сторони й запропонуйте провести раунд запитань і відповідей. Щойно один із учасників завагається із продовженням ланцюжка запитань та відповідей, партнер по команді займає його місце. По завершенні раунда група обговорює якість і стратегічну спрямованість запитань.

### **“Прихована мета” раунда запитань і відповідей**

Коли прозвучать аргументи кожної сторони, запропонуйте командам записати власні “приховані цілі”. Досягнення цієї мети стимулюватиме раунд запитань і відповідей (можливі такі теми: “Я хочу, щоб опоненти визнали, що їхня пропозиція ризикована бо до цього ніколи раніше не вдавалися”, “Я хочу продемонструвати хибність логіки другого аргументу опонентів”). Раунд запитань завершується, коли той, хто запитує оголошує, що досягнув поставленої мети або збагнув неможливість цього.

### **Вправи з формування заперечувальної лінії**

### **Підготовка тез спростування**

Використовуючи тему, яку учням доведеться обговорювати в майбутньому, запропонуйте доповнити речення:

Аргументація ствердження необґрунтована, бо ...

Позиція заперечення ...

Коли надійдуть усі пропозиції, можна об'єднувати учнів у групи для вироблення ґрунтовніших тез.

### **Замкнене коло**

Учні утворюють коло. Ви кидаєте м'яч одному з них. Цей учень формулює аргумент і кидає м'яч іншому гравцеві. Той має впіймати м'яча й спростувати або доповнити аргумент (пропонує нові тези). У такий спосіб гра триває. Якщо гравець вагається з відповіддю або якщо обговорення проблеми забирає багато часу, доречніше вдаватися до висунування нового аргументу з іншої проблеми.

### **Контраргументація**

Запропонуйте учням написати у верхній частині аркуша тезу, яку б вони хотіли обстоювати. Потім попросіть їх передати аркуші по колу сусідам. Кожен, отримавши аркуш, має якомога скоріше письмово спростувати це твердження. Аркуш передають по колу, поки він повернеться до авторів. Автори мають поєднати всі контраргументи й спростувати їх. Запропонуйте тим, хто бажає, спростувати максимальну кількість аргументів — 5 хв.

### **Три голови гідри**

Оберіть знайому учням тему (наприклад, вплив телебачення на глядачів). Визначте порядок виступів промовців. Перший виголошує промову, ґрунтовану на предметі дискусії. Тим часом аудиторія уважно слухає, акцентуючи увагу на “трьох головах гідри”: повторенні, бездоказовому ствердженні, відхиленні. Щойно промовець скористається однією з “голів”, гру продовжує інший. Виступ триває, доки він говоритиме без помилок.

### **Чотири кроки спростування**

Об'єднайте учнів у групи по четверо. Прочитайте конкретний аргумент. Кожна група має спростувати це твердження, щоб наголосити важливість чотирьох кроків спростування. Запропонуйте групам зробити таке: перший учасник нагадує аргумент, який буде спростовано, другий пропонує тезу, яку використовують у контраргументі, третій доповнює, четвертий демонструє сфери зіткнення або делікатно пояснює, наскільки збільшилися шанси на перемогу команди завдяки спростуванню цього аргументу.

## Словник для тих, хто грає у дебати

(адаптовано за матеріалами сайту Московського обласного педагогічного інституту)

**АБСТРАКТНА ЛЕКСИКА** — слова, що позначають абстрактні поняття: *ідеалістичний, причина, необхідність*.

**АКТИВНА ЛЕКСИКА** — найуживаніші слова: *робота, діти, йти*.

**АЛЕГОРІЯ** — вираження абстрактних понять у конкретних художніх образах, напр.: у байках, казках дурість, упертість втілюються в образі Віслюка, боягузтво — в образі Зайця тощо.

**АЛЮЗИЯ** — вживаний у художньому творі як риторичний прийом натяк на відомий літературний, міфологічний чи історичний факт: *наполеонівські замашки*.

**АНАДИПЛОСИС** (стикання) — наступна фраза починається з повторення елемента, що завершує попередню фразу — підхоплення. Наприклад: "*... і охоплений передчуттям великої долі, що очікує Русь, цю незбагненну країну, він (Гоголь) виголошує: "Русь! Куди ти мчиш, дай відповідь! Не дає відповіді!". І не дала вона відповідь поетові, і не передав він її нам*" (І. С. Аксаков).

**АНАЛОГІЯ** — подібність, схлжість у чому-небудь між предметами, явищами, процесами.

**Умовивід за аналогією** — умовивід, у якому на підставі подібності між предметами у певних ознаках доходить висновку про подібність між цими предметами й у решті ознак. Схематично умовивід за аналогією виглядає так:

Об'єкт **А** має ознаки а, б, в, г

Об'єкт **У** має ознаки а, б, в

---

Імовірно, **У** властива також ознака г

У цій схемі а, б, в — загальні ознаки для об'єктів **А** і **В**; — ймовірна ознака.

Знання, набуті за аналогією, зазвичай, є істинними й багато в чому залежать від дотримання таких умов:

- 1). загальні ознаки порівнюваних предметів мають бути якомога різноманітнішими;
- 2). загальних ознак порівнюваних предметів має бути якнайбільше;
- 3). загальні ознаки порівнюваних предметів мають бути суттєвими;
- 4). чим менш суттєвими є відмінності між порівнюваними предметами, тим вище й ймовірність висновку.

Недотримання цих умов спричинює хибні аналогії.

**АНАФОРА** (єдиний початок) — стилістична фігура, що полягає в повторенні тих самих звуків, слів, речень на початку двох або кількох суміжних рядків, зворотів, фраз. Наприклад:

*"Присягаюся першим днем створіння, Присягаюся його останнім днем, Присягаюся ганьбою злочину..."* (М.Лермонтов).

*"Я звертаюся зараз до того, хто має намір вийти на вулицю й у цей вечір зірвати шапку з голови перехожого, щоб поляпити своє матеріальне становище. Я звертаюся зараз до тих, хто думає, як би йому за рахунок ближнього свого жити краще, заможніше, вільніше. Ви*

*помиляєтеся, мої брати і сестри. На цьому шляху ви не збудуєте свого щастя, ви не будете щасливими”* (З недільної проповіді архієпископа Кирила).

**АНЕКДОТ** — стисла гумористична чи сатирична оповідь злободенного змісту, поширена, як правило, в усному мовленні. У публічній промові анекдот нерідко використовують як композиційно-стилістичний прийом з метою пожвавлення мови, підтримки уваги тощо.

**АНТИТЕЗА** — риторична фігура, що наголошує протилежність, протиставлення предметів, понять, явищ. Основна мета антитези — виявити сутність предмета, поняття, явища на тлі протилежного або з протилежних боків. Наприклад:

*“Ти й убога, ти й рясна, ти й могутня, ти й нездатна...”* (М.Некрасов).

*“Людині потрібно два роки, щоб навчитися говорити, і шістдесят років, щоб навчитися мовчати”* (Л.Фейхтвангер).

**АНТОНИМИ** — слова із протилежним значенням:

*молодий — старий.*

**АПОСТРОФА** — звернення до відсутньої людини або до неживого предмета:

*Де ви, друзі моєї юності?*

**АРГУМЕНТ** — підстава, додоказ, що наводять для доведення тези.

Аргумент відповідає на запитання: “Чим треба доводити тезу?” У логіці традиційно розрізняють такі види аргументів: факт, визначення, аксіому, раніше доведене положення, закон науки.

У процесі ведення завжди слід пам’ятати, що аргументи мають бути:

- 1). правдивими судженнями;
- 2). доведеними самостійно, незалежно від тези;
- 3). достатніми для тези.

У разі порушення цих правил виникають логічні помилки:

**“хибність підґрунтя”** (головна хиба) — виникає тоді, коли за аргументи беруть не істинні, а хибні судження, які видають за істинні. Як ілюстрацію можна навести епізод складання іспиту з географії із повісті Л.О.Лагіна “Старий Хоттабич”;

**“передбачення підґрунтя”** виникає, коли як аргумент використовують положення, яке не є свідомо хибним, але саме потребує доведення;

**“хибне коло”** (коло у доказі) виникає у разі намагання обґрунтовувати тезу аргументами, а аргументи — цією ж тезою. Прикладом може послугувати діалог Маленького принца із п’яницею у повісті А. де Сент-Екзюпері. П’яниця пояснює, що п’є він тому, що йому соромно, а соромно йому тому, що він п’є. Думка опинилася у хибному колі.

**АРХАЇЗМИ** — застарілі слова і мовні звороти, що вийшли з ужитку й перейшли до розряду пасивної лексики.

**АСЕРТИВНІСТЬ** — спосіб поведінки за якого людина знає, чого хоче й чого не хоче (принаймні, конкретній ситуації), і може це чітко сформулювати (без страху, вагань, напруження

іронії, сарказму та інших форм нападу на протилежну сторону); не завдає нікому шкоди, поважає права інших людей, але водночас не дозволяє “вити з себе мотузки”; бажаної мети досягає, не маніпулюючи поняттями опонента й не вдаючись до інших прийомів емоційного шантажу; в переконати інших надати допомогу; в разі зіткнення інтересів здатний домовитися й знайти компромісне рішення, яке задовольняє обидві сторони.

**АУДИТОРНИЙ ШОК** (сценічний страх) — стан емоційного напруження під час викладу думок, внаслідок якого людям важко висловитися.

Порівняно з мовою за звичайних умов:

- 1). збільшується кількість і тривалість пауз (так звані паузи нерішучості). Зовні така поведінка справляє враження, наче доповідач не знає, що казати: речення починає з “гм”, “кх”, “ну”; в середині фрази припускається безглузких повторень та слів на кшталт “це”, “такий”, “загалом” тощо; част-густо вживає сполучення — “от бачите”, “чи знаєте”, “от”, “ну”;
- 2). зменшується словникове розмаїття; словник бідний: доповідач головним чином уживає слова, які є найхарактернішими для його повсякденної лексики;
- 3). напружена мова характеризується граматичною незавершеністю: “Так, про що ця інструкція? Ну, загалом... охорона праці. Як ви знаєте, проблема не з останніх”;
- 4). починають тремтіти руки й ноги, виникає бажання схопитися за що-небудь;
- 5). через скорочення (а іноді навіть спазм) щелепної й шийно-плечової мускулатури утруднюються мова: артикуляція (дикція) стає невиразною, а голос звучить надто високо, пронизливо;
- 6). у роті пересихає (порушується нормальне слиновиділення), доводиться весь час “ковтати”, що аж ніяк не сприяє якості промови, на чолі виступає піт;
- 7). виникають мимовільні, несвідомі рухи (так називані “манеризми”. Дехто погойдується з носків на п’яти, дехто намагається сховати руку в кишеню і дзенькати дріб’язком, дехто торкається волосся, чухується).

**АФОРИЗМ** — глибока узагальнена думка, висловлена лаконічно, в дуже виразній формі:  
*Знання — сила (Ф.Бекон).*

**БАГАТОЗНАЧНІСТЬ** (полісемія) — наявність у слова кількох значень:

*Закидати квітами* — виразити особливу повагу, шану.

*Закидати піском* — засипати.

*Закидати гранатами* — знищити.

**ВАГА** — показник емоційного настрою та фізичного самопочуття людини. Розрізняють:

**“важку вагу”** — весь вигляд людини обтяжений, начебто в неї на плечах невидима вага, що згинає її, робить ходу і жести незграбними; причиною такого стану може бути нещастя, неприємності, сильний фізичний біль;



**“легку вагу”** — у людини чудовий настрій, її хода легка, жести вільні, на обличчі грає посмішка.

Однак у поєднанні з підвищеною мобілізацією “легка вага” може дратувати навколишніх надмірністю психічної й фізичної напруженості;

**“гідну вагу”** — повага до себе, усвідомлення своєї значимості для навколишніх, передчуття плідного контакту, одержання конструктивного задоволення від цього.

**ВИСЛОВЛЮВАННЯ** — одиниця повідомлення, що має значення цілісності і може сприйматися слухачем за конкретних умов мовного спілкування.

**Задум висловлювання** — план дій, запланований результат діяльності.

**Ключове поняття висловлювання** — предмет висловлення. Ключове поняття, винесене у назву висловлювання — тему.

**Завдання висловлювання** — найближча конкретна висловлена мета, якої маємо намір досягти під час спілкування:

- 1). залишити у пам’яті людей певну інформацію, домогтися її глибокого осмислення слухачами;
- 2). довести необхідність застосування цих знань у перебудові діяльності в потрібному напрямі.

**Надзавдання висловлювання** — “наскрізна дія” (за словами К.Станіславського), що проходить червоною ниткою (дуже часто приховано) крізь один, або серію виступів. Зважається, головним чином, методом і прийомами переконання із використанням різних засобів, впливу на почуття, підсвідомість слухачів.

**Характеристика адресата промови (висловлювання)** — риторична операція, що орієнтує автора промови на результативність. Сприйняття його ідеї слухачами, яким вона адресована. Для характеристики адресата важливим є: а) схильність слухачів до спілкування, наявність потреби у спілкуванні це (можна визначити за позами, мімікою, жестами); б) підготовленість до сприйняття й осмислення матеріалу, тобто розуміння його (наявність певної інформаційної й інтелектуальної бази для сприйняття нової інформації); в) ставлення до оратором пропонованих проблем, спілкування загалом.

За розробленою у соціальній психології шкалою рівнів розуміння виокремлюють такі рівні:

- 1). *“Про що?”* — слухач має зовсім нечітке уявлення стосовно предмета, бачить його тільки загалом. Найчастіше після спілкування запам’ятовує лише назву предмета й набуває загальних уявлень про нього;

2). “Про що? + що?” — слухач заглиблюється у зміст предмета, може переказати почуття своїми словами, але власної позиції поки не має;

3). “Про що? + що? + як?” — слухач пропускає нову інформацію крізь себе, виробляє власну позицію щодо предмета обговорення;

4). “Про що? + що? + як? + навіщо?” — слухач “привласнив” інформацію, вийшов на рівень застосування набутих знань про предмет, проектуючи їх на свою діяльність, досвід.

У соціальній психології за типом ставлення до автора висловлення розрізняють такі групи:

**конструктивна** — слухачі висловлюють повне розуміння, співчуття, інтерес, бажання взаємодіяти, готові шукати рішення, вносити конструктивні пропозиції; **конфліктна** — слухачі можуть відверто чи подумки протидіяти авторові з різних причин (перебувають у конфронтації із автором висловлювання з ідейних чи наукових позицій, “буркуни” за типом характеру, самостверджуються за рахунок того, хто говорить тощо); **угодівська** — слухачі, які не мають з обговорюваного питання власної думки й не достатньо компетентні для її вироблення, приймають будь-яку точку зору, якщо вона переконливо викладена; **інфантильна** — слухачів взагалі не цікавить нічого, що не стосується їхніх особистих маленьких турбот і вузького кола побутових проблем, нерідко агресивно “заряджені” до усього, що суперечить їхнім сподіванням.

**ГІПЕРБОЛА** — стилістичний засіб навмисного перебільшення певних властивостей, розмірів, сили зображуваного предмета, явища з метою посилення виразності. Наприклад:

*“Мою любов, широку як море, / Вмістити не можуть життя берега”* (О.К.Толстой).

*“Якщо ми не виховаємо в собі вміння твердо обмежувати бажання й вимоги, підкоряти інтереси критеріям моральності — нас, людство, просто розірве. Оциряться найгірші боки людської природи”* (О.І.Солженіцин).

Зворотна гіпербола — літота.

**ГОЛОС (мовний голос)** — звуки, що виникають внаслідок коливання голосових зв’язок під час розмови, співу, сміху, які відрізняються за висотою, силою і тембром звуків тощо.

**Висота голосу** — фізіологічна властивість голосу людини, зумовлена напруженням голосового апарата й частотою імпульсів із головного мозку. Розрізняють: високий мовний голос, коли переважно розвинене головне звучання зі слабо вираженим грудним звучанням; низький мовний голос, коли переважно розвинене грудне звучання зі слабо вираженим головним звучанням; середній мовний голос, коли добре розвинене й головне, грудне звучання.

Характеризується:

- 1). активним подихом, бо є енергетичною базою голосу (важливо вміти непомітно вдихати нову порцію повітря про запас);
- 2). “сфальцьованим на губах” організованим подихом (повітря єдиним струменем має йти в потрібному напрямку);
- 3). активною роботою резонаторів, що підсилюють звук.

Висоту голосу визначають не лише за слуховими враженнями (низький, високий), але й на підставі вібраційних відчуттів: якщо людина говорить високим голосом (звук йде у верхні резонатори — пазухи обличчя, черепну коробку), коли відчувається тремтіння в області носа (що можна перевірити, якщо піднести долоню до кінчика носа: відчувається легке тремтіння); якщо людина говорить низьким голосом, тремтіння відчувається в області грудної клітки, що можна відчутити, приклавши долоню до грудей.

Якщо від природи людина має низький, глибокий голос, необхідно максимально використовувати верхній резонатор; якщо голос високий, різкий, пронизливий, неприємний для слуху, треба спрямувати звук у нижній грудний резонатор.

**Діапазон голосу** — звуковий обсяг, що визначається інтервалом між найнижчим і найвищим звуком голосу. Вміння “перекидати”, легко піднімати й опускати звук, без жодних м’язових зусиль, чути високі й низькі тони звучання свого голосу — необхідна умова володіння інтонацією мови.

Здатність без особливих зусиль змінювати висоту голосу, тобто використовувати свій діапазон, забезпечує гнучкість, рухливість голосу.

**Динаміка голосу** характеризується різною силою звучання, голосністю. Голосність забезпечується чіткою роботою дихального **апарата**, активною артикуляцією, відсутністю зайвих м’язових зусиль.

**Летючість голосу** — тривалість звучання окремих фраз, слів і звуків. Коли звук насичений інтонаціями, слова набувають емоційного забарвлення, увиразнюються, тож мова оратора неначе зависає у повітрі, досягає найвіддаленіших куточків аудиторії.

**ГРАДАЦІЯ** — ненанизування виразів зі значеннями, що постійно підсилюються. Наприклад:

*“Він і гадки не мав, не знав, не відав, йому навіть на думку таке не спадало”.*

*“Прийшов, побачив, переміг”.*

*“Знай, що твоє нерозумне, холодне, байдуже слово може скривдити, вразити, засмутити, викликати сум’яття, потрясти, приголомшити” (В.Сухомлинський).*

**ДАВНЯ ЛЕКСИКА** — слова, що походять із праіндоевропейської, праслов'янської давньоруської мов і впадковані українською мовою, а також створені в українській мові за існуючими в ній моделями.

**ДЕБАТИ** — обговорення певної проблеми, обмін думками після доповіді.

**ДЕДУКЦІЯ** — метод дослідження, за якого окреме пізнають на основі знання до частини загального. Дедукція — найпоширеніший шлях доведення.

**ДИКЦІЯ** — манера вимовляти слова вимова, рівень виразності у мови. Тобто дикція передбачає відсутність скоромовок, “проковтування” окремих слів і звуків, дефектів мовлення — шепелявості, гугнявості, заїкання; сприяє кращому сприйняттю мови оратора.

**ДИСКУСІЯ** — коректне за формою публічне обговорення якого-небудь спірного, зазвичай наукового питання; вимагає чіткості формулювання теми, прагнення дійти спільної думки, знайти загальне рішення, з'ясувати істину, дає підстави вважати дискусію вищим розрядом полемічного діалогу.

**ДИСПУТ** — публічний спір на наукову або суспільно важливу тему; для нього характерне прагнення, зіставляючи суперечливі судження, доходити спільної думки, загального рішення, встановлення істини.

**ДІАЛЕКТИЗМИ** — слова, або мовні звороти, властиві певному говіру, діалекту.

**ДОВЕДЕННЯ** — логічна форма встановлення судження.

**ДОСТУПНІСТЬ МОВИ** — якість публічного виступу, якої оратор досягає шляхом підбору фактів, аргументів, мовних засобів із максимальним урахуванням можливостей сприйняття мови конкретною аудиторією.

**ДУХОВНІ ЦІННОСТІ** — надбання, важливі для духовної культури, пов'язаної із моральним світом життя народу, суспільства, людини. Це загальнолюдські цінності (Творчість, Люди, Бог,

Істина, Влада, Закон), повсякденні цінності (турбота про родину й лад в оселі), особистісні цінності (реалізація себе як фахівця), тобто те, що становить сенс життя людини, є джерелом її енергетики.

**ЖАНР** — історично сформований тип літературного твору; стала композиційно-мовна схема. Кожен мовний жанр має свою структуру, певні правила розташування матеріалу тощо.

**ЗАКОНИ МЕЖ** промови (висловлювання) — правила оформлення початку й завершення мови (висловлення).

**Вступ** до твору будь-якого жанру має психологічні, змістові й структурні функції. Завдання оратора при цьому полягає в установленні контакту зі слухачами, довіри, привернення уваги, зацікавленні темою. Психологічні функції вступу полягають у розпаленні позитивних емоцій: подиву, інтересу. Як стверджує О.Коні, “зачіплювальних гачків” — вступів — може бути безліч: щось із життя, щось несподіване, який-небудь парадокс, який нечебто не йде ні до слова, ні до справи (але насправді пов’язаний з усією промовою), несподіване й слушне запитання тощо. Щоб зробити такий вступ, треба обмірковувати, зважити всю промову й визначити який саме початок тут не названий, може стати в пригоді й бути в тісному зв’язку бодай з одним аспектом промови”.

**Завершення** виступу — підсумок промови. Це має бути підсумкова думка.

**ЗЕВГМА** — експресивна синтаксична конструкція, що складається з головного слова і залежних від нього однорідних членів речення, рівноцінних граматично, але різнопланових за значенням, унаслідок чого в багатозначному головному слові одночасно актуалізуються мінімум два різні значеннєві відтінки.

Створює гумористичний ефект завдяки граматичній або семантичній різноманітності й несумісності сполучень, що утворюються в разі економії мовних засобів. Наприклад:

*“Йшов дощ і три студенти, перший — у пальто, другий — в університет, третій — у поганому настрої”.*

**ІНВЕРСІЯ** — порушення прямого порядку слів у реченні з метою емоційного-сміслового вираження викладу.

**ІНДУКЦІЯ** — форма логічного умовиводу де на підставі знання про окреме роблять висновок про загальне; спосіб міркування, за допомогою якого обґрунтовують висунуте припущення про гіпотезу. Розрізняють повну й неповну індукцію.

**Повна індукція** — умовивід, у якому загального висновку доходять на підставі вивчення всіх предметів або явищ цього класу. У такому разі міркування можна презентувати такою схемою:

$S_1 \rightarrow P$

$S_2 \rightarrow P$

$S_3 \rightarrow P$

$S_1, S_2, S_3 \dots S_n$  становлять клас

—і—і—і—і—і—і—і—і—і

Усі  $S \rightarrow P$

Повна індукція надає достовірне знання, бо висновок робиться лише про предмети або явища, перелічені у посиланнях.

**Неповна індукція** — умовивід, у якому висновку щодо належності ознаки всьому класу предметів чи явищ доходять на підставі властивості цієї ознаки деяким предметам цього класу.

Неповна індукція має таку схему міркування:

$S_1 \rightarrow P$

$S_2 \rightarrow P$

$S_3 \rightarrow P$

.....

$S_1, S_2, S_3 \dots$  становлять клас

—і—і—і—і—і—і—і—

Імовірно, всі  $S \rightarrow P$

Шляхом неповної індукції доходять висновку у реальному житті зазвичай на основі аналізу певної частини предметів одного класу, що заощаджує час і сили.

**ІНШОМОВНА ЛЕКСИКА** — слова, які запозичені з інших мов і ввійшли до словникового запасу певної мови:

*оратор, менеджмент.*

**ІНТОНАЦІЯ** — ритмо-мелодійні властивості усного мовлення; основний структурний, комунікативний і виразовий засіб мови. Найважливіші функції: синтаксична, комунікативна, модальна.

**ІНТРОВЕРСІЯ** — психологічна особливість людини, психічний склад якої характеризується переважною спрямованістю на власний суб'єктивний світ; для неї характерні замкненість, соціальна пасивність, схильність до самоаналізу;

**ІРОНІЯ** — тонке приховане глузування. Особистість мовного стилю, що полягає в невідповідності між прямим змістом висловлювання і його прихованим значенням. Яке легко вгадується. Наприклад:

*“Погляньте, який Самсон!”* (про слабку, кволу людину);

*“Звідки, розумна, бредеш ти, голова?”* (зневажливе звернення до людини).

*“Такого стільки, Еруцій, знайти б тобі проти обвинувачуваного! Як довго б ти говорив! Як величався б! Їй-бо, тобі радши часу бракувало, ніж слів. І справді, будь-яка обставина настільки значна, що про кожну міг би ти говорити цілий день”* (Ціцерон).

**ІСТОРИЗМИ** — слова, що позначають зниклі із сучасного життя предмети, явища, поняття: *ботфорти, опричник*.

**КАЛАМБУР** — гра слів, навмисне поєднання з'єднання в одному контексті двох значень того самого слова або використання подібності в звучанні різних слів заради створення кумедного ефекту. Особливість каламбуру — лаконізм і несподіваний поворот думки. Наприклад:

*“Осип схрипнув, а Архип осипнув”*.

**КАЛЬКИ** — слова й звороти мови, запозичені шляхом буквального перекладу:

*алфавіт* — із грецької,

*хмарочос* — із англійської

**КАНЦЕЛЯРИЗМИ** — слова й мовні звороти, характерні для ділового стилю, але перенесені в інші стилі мови. Канцеляризми додають мові сухості й шаблонності:

*в осінній період часу* (замість *восени*).

**КАРТОТЕКА** — систематизоване зібрання карток, що містять конкретні біографію або довідки.

**КАТАЛОГ** — 1) перелік предметів (книг, картин, рукописів тощо), складений у порядку, що полегшує пошук їх; 2) довідкове видання.

Розрізняють:

- алфавітний каталог, в якому за абеткою розташовують прізвища авторів або назву праць;
- систематичний каталог, у якому позиції розташовують за галузями знання, науковими дисциплінами тощо (наприклад: політична література, художня література, літературознавство, лінгвістика);
- предметний каталог, позиції в якому групують за найменуваннями предметів або за предметними рубриками, розташованими за абеткою (наприклад: авіація, архітектура тощо).

**КНИЖКОВА ЛЕКСИКА** — слова, найуживаніші в літературній мові й стилістично забарвлені: *безсмертя, істотний, аполітичний, превалювати*.

**КОМПОЗИЦІЯ** — будова, структура, розташування і співвіднесеність компонентів літературного твору, картини тощо.

Розрізняють:

- проблемну композицію — спосіб розташування матеріалу за проблемними аспектами. Ядром такої побудови слугує проблема, тобто суспільно чи науково важливе питання, розв'язання якого назріло. Матеріал зазвичай викладають так: сутність проблеми, причини виникнення проблемної ситуації, шляхи розв'язання, можливі наслідки;
- спіральну композицію — спосіб розташування матеріалу, за якого доводять певне положення (тезу) шляхом кількаразового повторення однієї й тієї самої думки, але щораз збагачуваної новою інформацією; її доцільно використовувати перед несподіваною, конфліктною аудиторією;
- ступеневу композицію — спосіб розташування матеріалу, за якою логічне, строго послідовне розгортання взаємозалежних, ієрархічно впорядкованих компонентів промови поєднують зі збереженням у висвітленні фактів просторового, часового або причинного проходження кожного компонента.



**КОНТАМІНАЦІЯ** — мовна помилка, змішування двох, здебільшого близьких за значенням або звучанням слів і синтаксичних конструкцій під час розповіді, що зумовлює виникнення помилкових виразів:

*грати велике значення* випливає з “*відігравати роль*” і “*мати велике значення*”.

**КОНТЕКСТ** — фрагмент тексту, відносно завершений за змістом, який уможливорює визначення конкретного значення складових елементів — слів, словосполучень.

**КОНЦЕПЦІЯ** — система доказів певного положення, система поглядів певного явища, процесу; основна точка зору.

Оратор, котрий виступає із публічною промовою в офіційній обстановці, має визначити свою точку зору, на яку він спирається.

**КРАСНОМОВСТВО** — 1) ораторський хист, здатність майстерно говорити;  
2) риторика.

**КРИЛАТІ СЛОВА** — сталі звороти мови, влучні словосполучення, яскраві вислови літературного походження, що стисло й образно передають думку й стали загальновживаними:  
*блудний син, цап-відбувайло*.

**КУЛЬТУРА МОВИ** — 1) дотримання мовних норм, правил, наголосу, вживання і будови фраз;  
2) розділ мовознавства, що вивчає функціонування мови з погляду його нормативності й визначає правила користування літературною мовою.

**ЛАБІЛЬНІСТЬ** — уміння швидко переключатися з обмірковування одних питань на інші, не припускаючись при цьому помилок у рішеннях, знаходити потрібні рішення за умов цейтноту.

**ЛЕКСИКА** — 1) сукупність слів певної мови, її діалектів і говірок (українська лексика, полтавська говірка); 2) словниковий склад твору або творів конкретного письменника (Шевченкова мова).

**ЛІТОТА** — прийом виразності мови, що полягає в навмисному применшенні промовцем ознаки чи властивості предмета, про який ідеться протилежне — гіпербола.

**ЛОГІЧНИЙ НАГОЛОС** — виділення слова або словосполучення як найважливішого значеннєвого елемента.

**ЛЮФТ-ПАУЗА** — незначна зупинка під час промови для вдиху.

**МІЖСТИЛЬОВА ЛЕКСИКА** — слова, не зумовлені конкретним стилем, що вільно вживають в усіх стилях. Її називають також нейтральною, бо вона позбавлена стилістичного забарвлення.

**МЕЙОЗИС** — прийом виразності мови, що полягає у применшенні промовцем властивостей предмета, певних дій, процесів, станів (літота). Нерідко мейозис слугує для пом'якшення висловлення. Наприклад:

*“Ваше твердження не зовсім правильне”* (якщо твердження співрозмовника вважають хибним).

**МЕЛОДИКА МОВИ** — зниження й підвищення голосу, зміна інтонації в процесі говоріння.

**МЕТАФОРА** — художній засіб, який полягає у переносному вживанні слова або виразу за аналогією чи контрастом.

Традиційно метафору розуміють як скорочене порівняння. Наприклад:

*“Господи, це ж не людина, а негода”* (М.Горький).

**МЕТОНІМІЯ** — один із основних творів у поетичній і звичайній мові, в основі якого лежить перенесення назви одного поняття на інше, що перебуває з ним у певному зв'язку. На відміну від метафори метонімію важко переговорити нп порівняння.

До метонімії звертаються, коли називають:

— предмет за матеріалом: *не на сріблі, на золоті їв*;

— предмет за його творцем: *читав Франца*;

— зміст за предметом: *чайник кипить* (вода в чайнику);

— час за предметом: *кохати до сивини*;

— процес за предметом: *завітайте до нас на каву*.

**МОБІЛІЗАЦІЯ** — психологічна готовність до виконання майбутньої дії.

Рівень мобілізації — показник готовності й бажання людини до спілкування з іншими людьми для здійснення певної діяльності. Мобілізація **0**: людина спить, мускулатура тіла розслаблена, психологічна готовність відключена — у цей момент вона нічого не хоче, ні до чого не готова; мобілізація **10**: максимальне психологічне і фізичне напруження людини; на разі вона вирішує питання життя і смерті буквально; мобілізація **5**: людина зібрана, зосереджена, весь її вигляд засвідчує готовність до майбутньої справи, рухи точні, погляд активний. Загальне враження від постаті людини — невловима спрямованість уперед, до спілкування, до діяльності; мобілізація **нижче 5**: невисока готовність чи мінімальне бажання людини спілкуватися і працювати з іншими людьми; мобілізація **7**: одразу впадає в очі активність і готовність щось робити, подеколи дратує оточення.

**МОВНА НОРМА** — один або кілька поширених вимовних, граматичних чи стилістичних варіантів.

**МОЗКОВИЙ ШТУРМ** (“мозкова атака”) — різновид діалогу, що полягає в активізації творчого потенціалу учасників під час колективного висування ідей подальшого формування контрідей, педагогічний метод. Як педагогічний метод передбачає низку етапів:

- 1). формування малих груп, оптимальних за кількістю й психологічною сумісністю;
- 2). створення групи аналізу проблемної ситуації;
- 3). формулювання загального вихідного завдання, доведення до відома всіх учасників діалогу завдання й опису методу деструктивної віднесеної оцінки;
- 4). генерування (створення, висування) ідей за правилами прямої колективної “мозкової атаки” (особливу увагу приділяють створенню творчої, невимушеної атмосфери);

5). систематизація й класифікація ідей; вивчення ознак, за якими можна об'єднати ідеї у групи; складання переліку груп ідей, що відбивають загальні принципи й підходи до розв'язання творчого завдання;

6). деформування ідей, тобто оцінювання ідей з огляду на можливість реалізації. “Мозкова атака” на цьому етапі спрямована на всебічний розгляд ймовірних перешкод на шляху реалізації висунутих ідей;

7). оцінювання критичних зауважень, висловлених під час обговорення реалізованих ідей; зважають лише на ті ідеї, які не зазнали ніщивної критики, а також висунуті контрідії.

Найефективніших результатів досягають, якщо всі учасники “мозкової атаки” раціонально об'єднані в групи: 1) генерування ідей; 2) аналізу проблемної ситуації й оцінювання ідей; 3) генерування контрідій.

**МИСЛЕННЯ** — у психології: актуальна діяльність людини, вмотивована потребами і спрямована на особистісну мету.

Гнучкість мислення — здатність, у стандартних ситуаціях.

**НАУКОВА ЛЕКСИКА** — слова, характерні для наукового стилю, що називають абстрактні поняття й не містять оцінки: *інтерфікс, парадигма (лінгвістика)*.

**НЕОЛОГІЗМИ** — нові слова або вислови, що з'являються умові. Активним творцем неологізмів вважали поета Володимира Маяковського.

**ОКАЗІОНАЛІЗМИ** — слова та умовні звороти, що не відповідають загальноприйнятому вживанню і відбивають індивідуальний смак промовця й індивідуальну словотворчість. Значення okazionalizmів стає зрозумілим лише в контексті.

**ОКСИМОРОН (оксюморон)** — стилістична фігура, ґрунтована на поєднанні протилежних за змістом понять. Разом дають нове уявлення; наприклад:

“красномовне мовчання”, “дзвінка тиша”, “гірка радість”, “солодкий біль”, “песимістичний оптиміст”.

На стр.101

**УОСОБЛЕННЯ** — вид метафори, художній засіб зображення тварин, предметів, явищ природи як живих істот. Наділених людськими почуттями, думками, мовою тощо! Найбільше прикладів уособлення містять казки.

**ОМОНІМИ** — слова, однакові за звучанням і написанням, але різні за змістом:

*нота* — музичний знак,

*нота* — дипломатичний лист.

**ОПОНЕНТ** — учасник суперечки, який спростовує тезу.

**ОСОБИСТІСТЬ** — індивід як носій свідомості; сукупність властивостей, конкретної людини, що визначають її індивідуальність.

**Спрямованість особистості** — сукупність сталих, не залежних від ситуації, мотивів (потреб, ідей, установок, емоцій), що зумовлюють діяльність особистості.

**ПАРАБОЛА** — поширене порівняння.

**ПАРАДОКС** — думка, судження, що суперечить, іноді лише на перший погляд, здоровому глуздові. Несподіване явище, яке не відповідає усталеним науковим уявленням.

**ПАРАЛЕЛІЗМ** — аналогія, подібність, спільність характерних рис; дублювання повторення чого-небудь.

**ПАРОНІМИ** — слова, за зовнішньою формою близькі до інших слів:

*ефектний* — *ефективний*, *спадщина* — *спадок*.

**ПАРЦЕЛЯЦІЯ** — розподіл висловлювання на й змістовно пов'язані слова з метою підсилення значимості їх.

**ПАУЗА** — перерва у промові або розмові, зумовлена фізіологічними, граматичними, психологічними або логічними чинниками.

**ПЕРЕКОНАННЯ** — вплив оратора на емоції та почуття слухачів з метою примусити їх за допомогою психологічних засобів, а не аргументів, повірити, що істинність тези доведено.

**ПЕРИФРАЗ** — стилістичний прийом, коли когось або щось називають не прямо, а описово, за його найхарактернішими рисами чи ознаками; мовний зворот, ужитий замість звичайної назви кого-небудь або чого-небудь, наприклад:

*країна блакитних озер* — Карелія;

*місто на Неві* — Санкт-Петербург.

**ПЕРСОНІФІКАЦІЯ** — те саме, що уособлення.

**ПИТАЛЬНО-ВІДПОВІДНА ЄДНІСТЬ** — спосіб діалогізації тексту.

**ПЛЕОНАЗМ** — 1) стилістично значиме повторення близьких за значенням слів і зворотів:

*вирушати в путь-дорогу;*

2) словесна надмірність, зайві повторення: *травень місяць*.

**ПОВТОР** — риторичний прийом, який полягає в повторенні теми або загальної тези промови; повтори у переходах від однієї частини промови до іншої тощо з метою увиразнення мови.

Наприклад:

*"Слово — справа велика. Велика тому, що словом можна поєднати людей, словом можна й роз'єднати їх, словом можна служити любові, словом можна служити ворожнечі й ненависті. Бережися такого слова, яке роз'єднує людей"* (Л.Толстой).

**ПОЗИЦІЯ** — положення, обґрунтоване й умовлене ставленням до чого-небудь; обрана концепція (позиція гуманіста, фашиста; позиція інформатора, полеміста; позиція критика-конструктивіста).

**ПОЛЕМІКА** — гостра суперечка, зіткнення думок з певної проблеми.

Полемічний діалог — (спір двох) передбачає:

- 1). зіставлення й протиставлення різних точок зору, ідей; активно спрямований на виявлення логічних суперечностей й хиб;
  - 2). наявність аргументації, адже за відсутності доказів він немислимий;
  - 3). неможливий у разі нехтування логічними, психологічними й моральними компонентами.
- Полеміка — це не просто логіка й психологія спілкування, а й необмінно моральна позиція полемістів, що, як правило, визначає характер і спрямованість логічних міркувань опонентів.

**ПОНЯТТЯ** — думка про предмети і явища дійсності, що відображає їхні загальні й істотні ознаки, зв'язки і відносини; закріплюється і виражається словом або словосполученням (групою слів). Таким чином, слово є формою поняття, а поняття, у свою чергу, відображає зазначений зміст слова.

**Обсяг і зміст поняття.** Кожне поняття має логічну структуру, що складається з двох елементів: змісту й обсягу.

**Зміст поняття** — сукупність істотних ознак предмета чи класу однорідних предметів, відбитих у понятті (наприклад, зміст поняття “людина” становить сукупність істотних ознак: здатність до виробництва знарядь праці, абстрактного мислення тощо).

**Обсяг поняття** — безліч предметів, кожен з яких має ознаки, що стосуються змісту поняття.

**Розподіл понять** — логічна операція, що висвітлює обсяг понять шляхом перелічування всіх його видів за певною ознакою. Поняття, обсяг якого висвітлюють, називають діленням поняттям; види, утворені внаслідок розподілу є членами розподілу, а ознака, за якого виокремлюють складові розподілу є підставою розподілу. Розподіл понять має задовольняти такі правила:

- 1). обсяг діленого поняття має збігатися із сумою обсягів складового розподілу. Порушення цього правила зумовляє подвійну помилку: — неповний розподіл, коли розподіл зроблено вузько і деякі складові розподілу не названо. Наприклад, у реченні “Видами мистецтва є живопис, художня література, музика” перелічено не всі види мистецтва, не названо архітектуру, кіно, театр тощо; охоплення розподілом зайвих понять, коли крім складових розподілу, називають види, що не відповідають підставі розподілу. Такої помилки припустився герой оповідання А.Чехова “Лист до вченого сусіда” відставний урядник Війська Донського Василь Сім-Булатов. Він написав: “Я палко люблю астрономів, поетів, метафізиків, приват-доцентів, хіміків та інших

жерців науки, до яких Ви себе залічуєте...”. У цьому реченні поняття “поет”, “приват-доцент”, “метафізик” явно зайві.

2). Розподіл треба здійснювати за єдиною підставою. Використання двох чи трьох підстав одночасно неприпустиме. Хибним є вислів “Тварини поділяють на домашніх, хижих і ссавців”, де змішані різні підстави, або, скажімо, улюблене звернення діда Щукаря до односільців з роману “Піднята цілина” М.Шолохова: “Шановні громадяни і бабусі!” Тут змішані дві підстави: звернення до людей, які є громадянами країни, і звернення до літніх жінок.

3). Складові розподілу мають бути взаємовиключними. Недотримання цього правила приводить до перехресного розподілу. Прикладом може слугувати таке речення: “збільшення посмішок і почуттів нагадувало рукопис композитора... де на першій сторінці зазначено: грати “швидко”, на другій — “дуже швидко”, на третій — “набагато швидше”, на четвертій — “швидко, як тільки можна” і все-таки на п'ятій — “ще швидше”.

4). Розподіл має бути безупинним. Порушення цього правила веде до логічної помилки, які називають “стрибком у розподілі”, наприклад: “Засоби масової інформації поділяють на республіканські, місцеві й військові”. Тут явна помилка, адже засоби масової інформації поділяються на цивільні й військові, а ті, своєю чергою, розподіляються на низку підвидів. Аналогічна помилка трапляється у разі твердження: “Населення України складається з чоловіків, жінок і дітей”.

**Визначення поняття** має відповідати таким правилам:

1). Бути сумірним: обсяг кінцевого поняття має дорівнювати обсягу вихідного поняття, тобто перебувати у відношенні тотожності ( $A = B$ ). Помилки: занадто широкого визначення —  $A < B$ , занадто вузького визначення —  $A > B$ .

2). Визначення не має містити кола. Різновидом кола у визначенні є тавтологія. Наприклад: “Ідеаліст — людина ідеалістичних переконань”.

3). Визначення має бути чітким. Недотримання цього правила зумовляє логічну помилку — визначення невідомого через невідоме, напр., Гегель визначає державу в такий спосіб: “Держава є політичний вияв світового духу”.

4). Визначення позитивного поняття не має бути негативним.

**ПОРІВНЯННЯ** — вид тропа, уподібнення одного предмета, образу, події іншому шляхом виявлення загальної ознаки, яка актуалізується завдяки порівнянню.



**ПОТРЕБА** — необхідність у чому-небудь, що потребує задоволення; бажання, прагнення. Потреба у висловленні виникає відповідно до ситуації: якась обставина викликає інтерес і, відповідно, бажання виразити своє ставлення до нього.

**ПРИМУС** — емоційний вплив на співрозмовника з метою змусити його відмовитися від своєї точки зору у суперечці; співрозмовник зазвичай не змінює власних поглядів, а лише поступається емоційному натиску опонента.

**ПРОПОНЕНТ** — учасник дискусії, котрий висуває й обстоює тезу.

**ПСИХОЛОГІЧНІ ВИВЕРТИ** — прийоми, використовувані в суперечці для перемоги, переконання або примусу опонента прийняти тезу. Ці прийоми можуть бути коректними (дозволеними) і некоректними (недозволеними).

**Коректні прийоми:**

- перебирання ініціативи у суперечці (запропонувати своє формулювання предмета суперечки, план обговорення, спрямовувати суперечку в потрібному для себе напрямі);
- перекладання тягаря доведення чи спростування на опонента;
- концентрування уваги на найслабшій ланці в аргументації опонента;
- використання ефекту раптовості (використання поворотного доказу);
- прагнення взяти останнє слово в суперечці.

**Некоректні прийоми:**

- аргумент до особистості — посилення на особисті особливості опонента, його переконання, смаки, зовнішність;
- аргумент до авторитету — посилення на висловлювання, думки відомих людей;
- аргумент до публіки — посилення на думки, настрої, почуття слухачів;
- аргумент до сили — погроза негативними наслідками; натяк чи пряме застосування примусу;
- аргумент до почуттів — намагання викликати в опонентів почуття прикраси й співчуття;

- аргумент до неучтвa — використання таких фактів, положень, про які опонент нічого не знає, посилання на твори, яких він точно не читав; серед таких прийомів — хибне судження, причому той, хто до нього звертається знає про це.

До некоректних психологічних прийомів належать навмисні логічні помилки: підміна тези тощо.

**РЕФЕРАТ** — стислий усний чи письмовий виклад основного змісту наукової праці, книги тощо.

Найістотніша риса реферату — інформативність. Вимоги до реферату: об’єктивність, повнота викладу (тобто неспотворене фіксування всіх істотних положень оригіналу), коректність в оцінюванні матеріалу.

Розрізняють реферати репродуктивні, відтворювальні та продуктивні.

Структура реферату

<b>Значеннєвий</b>	
<b>№ компонент</b>	<b>Кліше наукового стилю</b>
<b>жанру</b>	
1	Актуальність проблеми (теми), якій присвячено огляд
2	Перелік робіт, присвячених проблемі (темі)
3	Опис основних підходів
4	Виклад сутності різних точок зору
	У сучасній (який) науці особливої гостроти набуває тема (яка); актуальна проблема (чого); увагу вчених (критиків, мистецтвознавців тощо) привертають питання (чого).
	Існує велика кількість праць з цієї теми. Цьому питанню (проблемі, темі) присвячено такі праці (статті, монографії). Цю проблему вивсвітлено в таких працях. Серед учених, які займаються проблемою (якою), немає єдності стосовно (чого). Можна вирізнити кілька підходів до розв’язання цієї проблеми. Існують три (дві)
	основні точки зору на проблему. Перший підхід реалізований у працях (чийх), підґрунтя другого підходу становить концепція (яка), третій підхід полягає в тому, що... У дослідженні цієї проблеми можна виокремити кілька шкіл, напрямів, точок зору.
	Одна з точок зору належить (кому) і полягає (у чому).
	Друга точка зору заперечує першу й полягає в тому (що). Цієї точки зору дотримується (хто). Третій підхід презентовано у працях (чийх). Він зводиться (до чого).
	Автор (хто) вважає (що), автор висуває положення,

		<p>концепцію, теорію (яку), як вважає (хто), на думку (кого), з погляду (кого).</p> <p>Сутність (суть), основне положення (чого) полягає (у чому), зводиться (до чого). Відповідно до теорії, концепції, тлумачення (чого), згідно з поглядом (кого), на думку (кого, стосовно чого)...</p> <p>Подібність. Автор висловлює думку, подібну до думки (кого), дотримується тих самих поглядів, що і (хто); позиція автора є близькою до поглядів (кого); автор спирається на концепцію (яку, чию); автор є представником школи (якої); автор поділяє думку (кого) з питання...</p> <p>(Що) поєднує (кого з ким) у поглядах (на що);</p>
5	Порівняння точок зору	<p>(хто) за своєю позицією близько до (кого); (хто) так само, як і (хто), стверджує (що). Автори дотримуються однакової думки з питання (якого).</p> <p>Розбіжності. Точка зору (кого) докорінно відрізняється від поглядів (кого на що);</p> <p>значно/незначно, принципово відрізняється (від чого).</p> <p>(Що) діаметрально протилежно (чому). (Що) відрізняється (від чого) тим, що... Якщо (хто) затверджує (що), то (хто) вважає, що...</p>
6	Ставлення до розглянутих точок зору	<p>Згода/незгода. Важко погодитися (з чим). Важко прийняти точку зору (яку). Не можна прийняти твердження (кого про що), тому що... Можна погодитися (з чим).</p> <p>Оцінка. Ця точка зору оригінальна, цікава, є найадекватнішою до нашого розуміння проблеми (чого). Не можна не відзначити переваги (чого в чому). З усього сказаного випливає, що найобґрунтованіший погляд (кого). Таким чином, можна зупинитися (на чому), бо... Ми приймаємо точку зору (кого), виходячи з</p>
7	Мотивований вибір точки зору	<p>таким положень... Ми вважаємо найпереконливішими аргументи (кого). Незаперечність доказів (кого) полягає в тому, що... Опис результатів експериментів (кого) ми вважаємо найвагомим аргументом на користь визначення точки зору (кого).</p>

Оцінювання рефератів

На спеціальних бланках зазначають — Прізвище, ім'я; Тему реферату; Мету написання реферату

Критерії оцінювання	Номера груп				
	1	2	3	4	Підсумо к
1. Цей текст цілком відповідає жанру наукового реферату;					
— за змістом це огляд кількох солідних наукових джерел з актуальній наукової проблеми;					
— охоплює всі значеннєві компоненти (див. таблицю), властиві реферату як жанру, відбиває наукову позицію автора реферату;					
— вирізняється точністю вживання слів і логічністю викладу (інтелектуальною експресивністю);					
— містить тезу і контртезу (кілька контртез) а також систему аргументів і спростувань до них;					
— пафос жанру — в аналізі (відповіді на запитання: навіщо? що? як? чому?) різних точок зору дискусійності;					
— характер конфлікту — пошук істини;					
2. Цей текст містить п'ять жанротвірних чинників					
3. Цей текст містить чотири жанротворчі чинники					
4. Цей текст містить два жанротворчі чинники					
5. Цей текст містить лише один жанротворчий чинник					

#### Критерії оцінювання доповідей

1. Уміти знайти актуальну проблему, що становить інтерес у плані наукової новизни.  
Доповідь має характер:
  - о самостійного дослідження — 10 балів;
  - о дискусійний — 8 балів;

- інформаційно-пропагандистський реферат ~ 4 бали;
  - реферат-огляд — 2 бали.
2. Уміння сформулювати тему доповіді:
- назва-концепт — 10 балів;
  - назва-проблема — 8 балів;
  - назва-реклама реферату-огляду — 6 балів;
  - назва-теза реферату-огляду — 2 бали.
3. Уміння достатньо глибоко висвітлити тему:
- глибоке й докладне вивсвітлення теми, що має концептуальний характер, — 10 балів;
  - складання реферату-огляду з огляду на всі жанротворчі чинники — 6 балів;
  - переказ 2-3 наукових джерел — 2 бали.
4. Техніка презентації доповіді (по 2 бали за кожне риторичне уміння):
- реалізація завдання виступу;
  - уміння “тримати тезу” і розгорнути її у межах жанру доповіді;
  - уміння використовувати систему аргументації;
  - уміння чітко визначити свою позицію;
  - уміння виявляти адресність виступу й тримати контакт із аудиторією;
  - уміння демонструвати інтелектуальну експресивність;
  - уміння обрати оптимальний варіант композиції, продумувати реалізацію “законів меж” доповіді;
  - уміння імпровізувати;
  - правильність мови.

**МОВЛЕННЯ** — використання засобів мови для спілкування з іншими членами мовного колективу. Виконує дві функції: засобу, знаряддя спілкування (комунікації) та засобу узагальнення, знаряддя мислення. Розрізняють:

власне мову, або зовнішню мову, що має комунікативну спрямованість і зорієнтована на розуміння іншими людьми з метою впливу на їхню свідомість і діяльність;

внутрішнє мовлення-спілкування людини із собою для висування розв’язання пізнавального завдання; вирізняється застосуванням допоміжних засобів (образів, схем тощо), специфічним синтаксичним ладом, стислістю, відсутністю зайвого; відрізняється від внутрішнього промовлення (“мова подумки”, “беззвучна мова”) і внутрішнього програмування (розроблення плану майбутньої промови).

**РИТОРИКА** — теорія і мистецтво ораторської мови.

**Класична риторика** — наука про загальні способи переконання в імовірному чи можливому, ґрунтовані на чіткій системі логічних доказів; майстерність і вміння знаходити ці способи й використовувати логіку доведення; теорія художньої мови.

**Сучасна риторика** — теорія й майстерність ефективної (доцільної, впливової, гармонійної) мови. Предметом сучасної загальної риторики є загальні закономірності мовної поведінки слушної у різних ситуаціях спілкування, сферах діяльності, а також практичні можливості використання їх, щоб зробити мову ефективною. Ефективність мови визначають найменшими втратами в процесі її передання від промовця слухачеві усіх трьох типів мовної інформації: поняттєво-логічної, оцінювальної, емоційної. Доцільність мови — відповідність її мети промовця його мовному наміру. Бездіяльність мови — здатність її розбудити розум і почуття, змусити слухача спершу прихильно й зацікавлено прислухатися, а потім сприйняти картину світу, запропоновану промовцем. Роль гармонійної мови полягає у необхідності забезпечення взаєморозуміння між людьми, конструктивного розв’язання конфліктів, згуртування учасників спілкування.

**РИТОРИЧНЕ ПИТАННЯ** — речення, питальні за інтонацією та структурою є й оповідальні або спонукальні. Риторичне питання не потребує відповіді. Такі питання мають: привернути увагу й сформулювати в адресата прихильне ставлення до змісту висловлювання. Підсилює емоційність, виразність вимови, “ненав’язливо нав’язує” певну ідею; найефективнішими є під час напруженого очікування.

Відомий випадок із судової практики адвоката Плевако: він захищав бабусю, яка вкрала бляшаний чайник вартістю 50 копійок. Прокурор заявив, що *“крадіжка невелика, але це злочин, і він підриває засади закону імперії”*. Плевако, звертаючись до присяжних, сказав: *“Шановні добродії присяжні! Не мені нагадувати вам, скільки випробувань випало на долю нашої держави й у скількох із них Росія перемогла. Підвалини Російської імперії не змогли підірвати ані татаро-монгольська навала, ані навали шведів, турків, французів. Як ви вважаєте, чи винесе Російська імперія один старий чайник ціною у 50 копійок?”*. Бабусю виправдали.

**РИТОРИЧНИЙ ВИГУК** — емоційно забарвлене речення, в якому емоції виражені інтонаційно. Доречний у моменти найвищої напруженості в промові, коли промовцю бракує слів, щоб висловити почуття, свою внутрішню переконаність.

**РИТОРИЧНЕ ЗВЕРНЕННЯ** — звертання до реального чи уявного адресата (особи). Риторичне звернення завжди інтонаційно забарвлене позитивно або негативно.

**РОЗМОВНА ЛЕКСИКА** — слова, що мають знижене порівнянно з нейтральною лексикою стилістичне забарвлення й характерні для повсякденного спілкування.

**СИЛОГІЗМ** — дедуктивний умовивід, у якому з двох суджень (засновків) одержують зумовлене ними третє судження (висновок). Залежно від різновиду суджень (засновків), що становлять силогізм, розрізняють:

**Простий категоричний силогізм** — дедуктивний умовивід, у якому з двох категоричних засновків (суджень), пов’язаних середнім терміном (за дотримання певних правил), обов’язково випливає висновок. Наприклад:

Усі люди (М) вдихають повітря (Р) Я (S) — людина (М) Я (S) вдихає повітря (Р)

Аналіз структури силогізму слід починати з висновку. Суб’єкт висновку називають меншим терміном і позначають літерою S;

предикат висновку називають більшим терміном і позначають літерою Р; термін, що поєднує два засновки й не належить до завершення, називають середнім і позначають літерою М.

S — менший термін — “Я”

Р — більший термін — “вдихають повітря”

—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і

М — середній термін — “людина”

Засновок, що містить більший термін, називається великим засновком (“Усі люди вдихають повітря”). Засновок, що містить менший термін, називають меншою засновком (“Я — людина”).

Три правила термінів простого категоричного силогізму:

1. Силогізм має містити лише три терміни (менший, більший, середній). Порушення цього правила призводить до логічної помилки, так званого “вчетверінням термінів”. Наприклад:

Життя (P) — боротьба (M)

Дзюдо (S) — боротьба (M)

—і—і—і—і—і—і—і—

Життя (S) — дзюдо (P)

У наведеному прикладі поняття “боротьба” потлумачення у двох різних сенсах — у життєвому й спортивному, тому силогізм має чотири терміни: менший (S), більший (P) і два середні (M).

2. Термін, не розподілений за засновками, не може бути розподілений у висновку, наприклад:

Усі педагоги (M) виховані (P)

Він (S) не педагог (M)

—і—і—і—і—і—і—і—

Він (S) не вихований (P)

У прикладі зроблено спробу розподілити у висновку термін “вихований”, хоча він не розподілений у засновку. Одже, маємо висновок, який з необхідністю не впливає із засновків і може виявитися хибним.

3. Середній термін має розподілятися принаймнів одному із засновків, наприклад:

Усі кішки (P) смертні (M)

Сократ (S) смертний (M)

—і—і—і—і—і—і—і—

Сократ (S) — кішка (P)

У наведеному прикладі зроблено спробу дійти висновку на підставі засновків, у яких середній термін (“смертність”) не розподілений. Такі спроби неминуче ведуть до невизначеності або хибності висновку.

Правила засновків простого категоричного силогізму:

1. Із двох конкретних засновків не можна зробити висновок. Так, на підставі засновків: “Деякі офіцери — учасники Бородинської битви 1812 р.” і “Деякі офіцери — танкісти” не можна зробити висновок, що “деякі офіцери, учасники Бородинської битви 1812 р. — танкісти”. Хоча обидва засновки істинні, отриманий висновок хибний. Логічна помилка спричинена намаганням дійти висновку на підставі двох приватних суджень.



2. Якщо один із засновків суб'єктивний, то й висновок має бути частковим. Скажімо, на підставі засновків “Усі добрі люди невимогливі” та “Деякі спортсмени невимогливі” можна доходити висновку, що “Всі спортсмени — добрі люди”. Правильний буде висновок: “Деякі спортсмени — добрі люди”.
3. На підставі двох негативних засновків висновку дійти не можна. У простому категоричному силогізмі принаймні один із засновків має бути стверджувальним судженням, інакше висновок неможливий. Так, на підставі засновків: “Жоден свідок з цієї справи не знав потерпілого” і “Громадянин Петров не проходив свідком з цієї справ” висновок із необхідністю не випливає. Будь-який отриманий у цьому прикладі висновок буде хибним позаяк середній термін (М) “свідок по цій справі” не пов'язаний ані з меншим терміном (S), ані з більшим терміном (P) у засновках, тому не може забезпечити зв'язок цих термінів у висновку.
4. Якщо один із засновків негативний, то й висновок має бути негативним. Наприклад, із засновків: “Жоден папороть ніколи не цвіте” і “Ця рослина цвіте” випливає лише один висновок: “Ця рослина не папороть”.

**Умовно-категоричний силогізм** — дедуктивний умовивід, що складається із двох засновків, один з яких — умовне судження, інший — категоричне. Гарантовано істинний висновок дають два модуси — стверджувальний і заперечувальний.

У стверджувальному модусі ми переходимо від твердження істинності підстави (**а**) до ствердження істинності наслідку (**в**). Наприклад судження: “Імперії перетворювалися на порох, якщо в них починали руйнуватися сім'ї...” (В.Астаф'єв, “Сумний детектив”). У формі стверджувального модусу міркування може виглядати так:

Якщо в імперіях починали руйнуватися сім'ї, то вони перетворювалися на порох	<b>а</b> —  <b>Чи в</b>
У Римській імперії почали руйнуватися сім'ї.	<b>А</b>
Імперія перетвориться на порох	<b>“То в”</b>

Зворотний перебіг думки (від ствердження наслідку до ствердження підстави) не гарантує істинності висновку, адже наслідок не є необхідним для одержання підстави.

У заперечувальному модусі ми переходимо від заперечення наслідку (**в**) до заперечення підстави (**а**). Як приклад використаємо таку думку: “Коли сутність справи обмірковано заздалегідь, то

слова знайдуться легко”. У цьому разі заперечливий модус умовно-категоричного умовиводу можна побудувати так:

Коли сутність справи обмірковано заздалегідь, то слова	<b>a —</b>
знайдуться легко	<b>ч u</b>
Слів не знайшлося легко	<b>и ~u</b>
Сутість справи не обмірковано заздалегідь	<b>~a</b>

Для заперечливого модусу зворотний перебіг думки (від заперечення підстави до заперечення наслідку) не гарантує істинності висновку, бо підстава не є необхідною для наявності наслідку.

**Розполільно-категоричний силогізм** — дедуктивний умовивід, у якому один із засновків — роздільне судження, а інший — категоричне судження; має два модуси: ствердно заперечливий і негативно стверджувальний.

У ствердно заперечливому модусі категоричний засновок стверджує істинність лише одного з елементів роздільного засновку, а висновок заперечують решта елементів. Для цього модусу необхідно, щоб роздільний засновок мав винятково роздільний зміст

Щоб побудувати приклад силогізму за цим модусом, можна скористатися висловом Піфагора: “Мовчи або кажи те, що краще за мовчання” і назвою публіцистичного нарису Л.Толстого “Не можу мовчати!”: Люди або мають мовчати, або казати те, що краще за мовчання.

Публіцистика Л.Толстого краще за мовчання.

—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і

Л.Толстой не міг мовчати.

У негативно стверджувальному модусі для достовірності висновку, необхідно, щоб у роздільному засновку були перелічені геть усі варіанти, що можуть трапитися в царині міркування, наприклад:

Із пункту N можна чи вирушати потягом, чи авто, чи гелікоптером, чи літаком, чи пароплавом.

Розвідник не скористався ані потягом, ані авто, ані літаком, ані пароплавом.

—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і—і

Розвідник рушив із з пункту N гелікоптером.

**СИМПЛОКА** — поєднання анафори й епіфори:

“У полі берізонька стояла, у полі кучерява стояла”.

**СИНЕКДОХА** — окремий випадок метонімії; вид тропа, що полягає в заміні множини єдиним, у вживанні назви більшого в значенні меншого, цілого в значенні частини або навпаки. Наприклад: *“Словом можна вбити, словом можна врятувати, словом можна полки за собою повести”*.

(В.Шефнер)

**СИНОНІМИ** — слова однієї і тієї самої частини мови, в яких значення збігаються цілком або частково:

*бегемот — гіпопотам;*

*збільшуватися — підсилюватися — підвищуватися — зростати.*

**СИТУАЦІЯ** — система знань про предмет мови. "Людина може стати рабом ситуації, а вся ідея риторики полягає в тому, щоб зробити людину господарем ситуації..."

**Аналіз ситуації** складається з чотирьох послідовних етапів:

1. Власне бачення автором предмета (теми). Корисно провести "інтерв'ю із самим собою", що дає людині можливість не втратити своє "Я" у процесі пізнання. Це дуже цінували стародавні філософи, котрі говорили, що знання можуть стати грудю каміння, під якою буде похована особистість, або ж знання можуть бути грудю каміння, над якою підноситься особистість.
2. Аналіз предмета (теми), тобто проблеми для вивчення. Визначивши власне бачення предмета, автор починає усвідомлювати неможливість охоплення всього предмета і постає перед вибором конкретних аспектів проблеми. Критеріями такого вибору є актуальність та суспільна значимість, інтерес і компетентність самого автора. Проходження цього етапу вможливує перехід від поверхового підходу до глибшого вивчення предмета
3. "Привласнення" автором чужого досвіду з обраної проблеми (прилучення до цінностей людського досвіду) шляхом аналітичного вивчення потрібних джерел.
4. Просіювання чужого досвіду крізь призму власного бачення і навпаки (чуже + своє) і формування позиції. Автор неначе знову повертається до свого вихідного бачення предмета, але тепер у новій якості — "господаря ситуації", адже нове бачення збагачене, поглиблене, конкретизоване ба й переосмислене.

Аналогічний аналіз ситуації потрібний під час підготовки до ділових бесід, переговорів, нарад. Хто володіє інформацією, той володіє ситуацією.

**СЛУХАННЯ** — різновид мовно-мисленевої діяльності, що полягає у слуховому сприйманні інформації.

**Установка на слухання** — загальне налаштування слухаюча, яке досягається не лише бажанням доповідача зацікавити співрозмовника, привернути його увагу, але й уможливує прогнозування розмови, досягання мети і планованого результату виступу.

Залежно від установки на слухання вирізняють такі види слухань:

- глобальне сприйняття — сприйняття виступу загалом (прослухайте і визначите головну думку);
- детальне сприйняття — сприйняття окремих блоків (прослухайте і визначите аргументи, що доводять думку);
- критичне (або некритичне) сприйняття — згода чи незгода із промовцем (прослухайте і висловіть власну точку зору).

**Активне (рефлексивне) слухання** — вміння використовувати словесну форму для підтвердження розуміння повідомлення доповідача; потрібне для ефективного спілкування, бо зменшує обмеження й труднощі, які виникають у процесі спілкування, зокрема: через багатозначність багатьох слів, "закодоване" значення більшості повідомлень тощо.

Види активного слухання:

- Парафраз — найбільш повніше, близьке до оригінального тексту повторення висловленого співрозмовником.
- Редакція — повторення найважливішої, з погляду слухача, частини висловлювання співрозмовника. Зазвичай висловлюють не одну, а кілька думок. Редагування дозволяє спрямувати перебіг розмови в конкретне річизе сторону, зосереджуючи його на конкретній думці співрозмовника.

**Пасивне (нерефлексивне) слухання** — уміння уважно слухати, мовчачи, не втручаючись у промову співрозмовника. Це активний процес, що вимагає фізичної й психологічної уваги. Часом нерефлексивне слухання — єдиний шлях допомогти співрозмовникові викласти інформацію, особливо якщо він емоційний, збуджений або вагається у формулюванні своїх думок, бажає бути почутим і не цікавиться нашими зауваженнями.

**СОЛЕЦИЗМ** — порушення синтаксичних правил мови : *скільки годин* (замість *котра година*).

**СОФІЗМ** — міркування, що видається правильним, але насправді містить приховану, навмисну логічну помилку, особливий прийом інтелектуального шахрайства, спроба видати неправду за істину і тим самим ввести в оману. Наприклад:

*Ліки, прийняте хворим, є добро. Чим більше робити добра, тим краще. Отже, ліки потрібно приймати у великих дозах.*

**СОФІСТИ** — фундатори риторики, представники давньогрецької школи філософів, що заправдали небачений культ слова. У 5 столітті до н.е. **Корак** відкрив у Сіракузах школу красномовства і написав перший (не дійшов до нас) підручник з риторики. Теорію риторики активно розробляв **Протагор**. Він одним із перших почав застосовувати діалогічну форму викладу: два співрозмовники в суперечці обстоюють протилежні точки зору. Учителем красномовства був **Горгій**. Він постійно наголошував на силі слова.

*Слово є великий володар, що, володіючи дуже малим і зовсім непомітним тілом, робить дивовижні справи. Бо воно здатне і страх нагнати, і сум знищити, і радість вселити, і сум розбудити.* (Горгій. "Шана Олені")

Горгій вважав, що переконувати здатна лише мистецьки складена мова, при цьому не важливо, чи відповідає вона істині чи ні. Завдання софіста — навчити "робити слабке місце сильним".

Ставлення до софістів було суперечливим. Спочатку слово "софіст" мало позитивний сенс.

*Скажімо, грецькому слову "софіст", що у буквальному сенсі означає професіонала, чий хист — "мудрість" ("софія"), досить точно відповідає сучасному міжнародному терміну "інтелектуал".* (С. С. Аверинцев. "Антична риторика і долі античного раціоналізму")

Наприкінці 5 століття до н.е. софістами почали називати платних учителів красномовства і філософії. З одного боку, софісти допомагали афінянам опановувати ораторське мистецтво. З іншого, їхня безпринципність під час захисту прямо протилежних точок зору, викликала недовіру до них.

**СПІЛКУВАННЯ** — складна взаємодія індивідів, груп, класів, у якій відбувається обмін думками, інформацією, досвідом, уміннями, навичками, результатами діяльності. Це реальна форма людського існування.

Розрізняють: пряме спілкування — безпосереднє, формальне й неформальне, непряме спілкування — парне й непряме спілкування.

Спілкування, передбачає: а) необхідність принаймні одного співрозмовника; б) наявність предмета розмови; в) спільну мову; г) дотримання співрозмовниками певних правил спілкування.

Стиль спілкування — показник ставлення до співрозмовника.

Вирізняють три стилі спілкування:

- за авторитарного стилю спілкування один із співрозмовників за допомогою міміки, жестів, тембрального забарвлення голосу демонструє свої переваги (статус, походження, віку тощо): погляд зверхній, презирливий вираз обличчя, “метал” і “сухість” у голосі, нав’язування власної точки зору, що не залишає найменшого сумніву у власній правоті;
- ліберальний стиль спілкування полярний до авторитарного: наголошення нижчого соціального статусу, освіченості, компетентності;
- демократичний стиль спілкування є найоптимальнішим: співрозмовники всіляко демонструють повагу, позитивне ставлення одне до одного, зрештою забезпечує задоволення й бажання продовжувати контакти.

**СУПЕРЕЧКА** — словесне змагання під час обговорення чого-небудь, в якому кожна сторона обстоює свою думку, свою правоту; часто виникає стихійно, з ініціативи однієї сторони; для неї характерні не надто чітка фіксація теми, вільніший регламент.

**Суперечка заради істини** — шлях перевірки будь-якої ідеї, думки з метою її обґрунтування, з’ясування аргументів на її користь і заперечень проти неї; засіб пошуку істини. У такій суперечці ретельно добираються й аналізуються доводи, виражено оцінюються позиції і погляди протилежної сторони, тобто відбувається спільне дослідження істини; вона можлива лише між компетентними людьми, обізнаними з цієї проблеми, зацікавленими в її розв’язанні. Як підкреслював російський філософ і логік професор С. И. Поварнін, що на початку XX століття активно розробляв теорію суперечки, “це найвища форма суперечки, найблагородніша і найчудовіша”.

**Суперечка заради перемоги** - мета суперечки — перемога. Полемісти домагаються її з різних мотивів:

- відстоювання гідної справи, захист суспільних інтересів, переконаність у власній правоті і принциповість позиції;
- перемога для самоствердження, тут важливий успіх у суперечці, висока оцінка оточення, визнання своїх інтелектуальних здібностей, ораторських даних, слава непереможного полеміста;
- бажання перемагати, бажання перемогти найбільш ефективно, не вагаючись у виборі прийомів і засобів для набуття перемоги.

**Суперечка заради глядачів.** Мета суперечки — переконання опонента в тому, що сам, що сперечається, упевнений в істинності позиції, що обстоюється. Позиція ця може відповідати переконанням того, хто її обстоює, а може обстоюватися суто як службовий обов’язок, в силу певних обставин, і не відповідати його власним переконанням.

**Суперечка заради суперечки** — сверідне “мистецтво заради мистецтва”, “спорт”. Для таких сперечальників байдуже, стосовно чого сперечатися, навіщо сперечатися, куди важливіше продемонструвати красномовство, довести, що біле — чорне, а чорне — біле. Якщо ви будете заперечувати якесь положення, вони неодмінно почнуть його захищати.

**Контроль за суперечкою** — здатність полеміста тримати в пам'яті загальну картину суперечки, усвідомлюючи власну позицію; таке вміння дає можливість "володіти суперечкою", визначати напад і захист, ставити пастки, заздалегідь розраховуючи власні кроки.

**СПОСІБ ДЕМОНСТРАЦІЇ АРГУМЕНТУ** — вибір форми умовиводу з метою демонстрації логічного зв'язку аргументів з тезою.

Демонстрація відповідає на запитання: "Як пов'язати аргументи з тезою?" і має форму умовиводу: дедуктивну, індуктивну і за аналогією. Недотримання правил умовиводів неминуче призводить до логічних помилок у доказах, наприклад:

"Удаване проходження" (не впливає) — логічна помилка, що полягає у тому, що за аргументи використовують ширі положення, недостатні для доказу (спростування) тези або взагалі з тезою не пов'язані.

"Від сказаного умовно до сказаного безумовно" — логічна помилка, яка полягає у тому, що правильне в конкретних умовах розглядають як правильне за будь-яких умов.

"Після цього, виходить, через це" — логічна помилка, бо тут, що за причину явища видається яке-небудь попереднє явище тільки на тій підставі, що воно відбулося раніш його. Тоді причиною появи дня буде ранок, а день буде причиною вечора, а вечір — причина ночі т.д.

**СТИЛІСТИЧНА ФІГУРА** — незвичайний синтаксичний зворот мови, наприклад, анафора, паралелізм, інверсія тощо.

**СУГЕСТИВНІСТЬ** — здатність впливати на уяву, емоції, підсвідомість співрозмовника своїм соціальним статусом, чарівністю, волею, інтелектуальною і характерологічною перевагою, могутнім біополем, а також способом конструювання повідомлення (рівень аргументованості, характер поєднання логічних і емоційних компонентів, підкріплення впливом біологічної енергії).

**СУДЖЕННЯ** — форма думки, у якій реалізується відношення, того, що говорить до змісту висловлюваної думки і зв'язана з переконанням чи сумнівом у її істинності чи хибності.

Складається з наступних структурних елементів: суб'єкта, предиката, зв'язування, кванторного слова.

**Суб'єкт судження** — предмет судження, те, про що йдеться в цьому судженні; логічний підмет; позначається літерою S.

**Предикат судження** — те, що говорять про предмет судження, про суб'єкт; логічний присудок; позначається літерою P.

**Зв'язування** — виражає відношення між суб'єктом і предикатом судження і характеризують приналежність предмету думки тієї чи іншої властивості, відбитої в предикаті. Зв'язування виражається словом чи групою слів ("є", "не мається", "є" і т.д.) чи мається на увазі (позначається тире).

**Кванторне слово (квантор)** — слово, що стоїть перед суб'єктом судження (усі, жоден, деякі тощо.) і засвідчує належність судження до всього об'єкта поняття, що виражає суб'єкт, чи до його частини. Наприклад, у судженні "Жодна зла людина не буває щасливою" суб'єктом (S) є поняття "зла людина", предикатом (P) — поняття "щаслива", зв'язуванням — "не буває", кванторне слово - "жоден".

**ТАВТОЛОГІЯ** — функціонально не виправдане повторення однокорінних слів:  
*письменник написав, масло масляне.*

**ТЕЗА** — 1. Положення, істинність якого треба довести. 2. Основне твердження певної концепції, теорії.

**Теза виступу** — твердження, яке потрібно довести чи аргументувати, та реалізувати цільову настанову висловлювання (що розтлумачується? що доводиться? у чому допомагають переконатися?).

Представляє деяку систему положень; найчастіше розгортається поетапно, тому іноді здається, що автор висуває кілька тез. Насправді ж розглядаються окремі частини (сторони) головної ідеї. Щоб "витягти" тезу з висловлювання великого обсягу (статті, монографії), треба діяти за таким алгоритмом: 1) прочитати текст і розділити його на структурні частини; 2) виписати з кожної частини положення, що висвітлюють головне судження (частина тези) і положення, що

формують аргументи, докази, відокремити формулювання аргументів від доказів (прикладів, фактів, на підтвердження істинності суджень — аргументів), орієнтуючись на неспростовні позиції тексту (заголовок, абзаци і т.д.); 3) по'єднати значеннєвими союзами (якщо, щоб і т.д.) "витягнені" частини тези і сформулювати тезу цілком.

**Формулювання тези** — складна логіко-лінгвістичне завдання. З погляду формальної логіки теза вимагає дотримання таких правил: 1) формулюється чітко і недвозначно; 2) протягом усього доказу зберігається незмінною; 3) її істинність повинна бути доведена незаперечно; 4) докази не можуть впливати з тези (інакше утвориться замкнене коло в доведенні).

У разі порушення цих правил виникають логічні помилки :

**Підміна тези** — логічна помилка в доказі, яка полягає в тому, що, почавши доводити деяку тезу, переходять до доведення іншого положення, подібного з тезою. При цьому відбувається порушення закону тотожності стосовно тези: теза протягом усього доказу зберігається незмінною. небезпека цієї помилки в тому, що завдяки подібності доведеного положення до тези створюється ілюзія доведеності самої тези. Наприклад, доводячи положення "Н. невинний", наводять наступні аргументи: "Н. — чудовий сім'янин", "Н. — передовик виробництва" тощо. З цих аргументів випливає висновок, що Н. — чудова людина. Але цей висновок не тотожний тезі, яку доводять. Має місце підміна тези. аналогічна підміна трапляється під час спростування, коли спростування положення, лише зовні подібного до тези, видають за спростування самої тези чи спростування одного з аргументів розглядають як спростування тези.

**Розширення (звуження) суб'єкта тези** — логічна помилка в доведенні, що полягає в тому, що мірою розгортання виступу, суб'єкт судження, що становить тезу, змінює свій квантор.

Наприклад, учитель заявляє на батьківських зборах: "Весь клас закінчив чверть з поганими результатами". В міру аналізу результатів теза "пом'якшується": "Більшість учнів закінчили чверть з поганими результатами"..., "Деякі учні закінчили чверть з поганими результатами".

**Модальність тези** — логічна помилка, яка полягає у тому, що судження, що є тезою, виражає припущення, імовірність, можливість за певних умов, а не достовірні, обґрунтовані, безперечні, доказові знання. Достеменність знань забезпечується практикою, експериментальними даними. Імовірність знання характеризує міру можливості вияву певної події за певних умов.

**ТЕЗИ** — стисло сформульовані основні положення доповіді, статті, лекції, повідомлення; послідовно розташовані, вони логічно висвітлюють тему. Кожна теза, позначена формально чи графічно, висвітлює окрему мікротему і становить, окремий абзац.

Формальне вираження логічних взаємозв'язків між тезами може бути таким:

1. однаковий початок кожної тези;
2. вступні слова (по-перше, по-друге...);
3. опозиційні чи класифікаційні фрази;
4. союзи і союзні слова.

Графічну логіку викладу може підсилити нумерацією кожної тези.

Прагнення до стислості зумовлює лаконізм стилю, відсутність, як правило, текстових прикладів, цитат.

**ТЕМА** — основна предметна царина міркувань оратора, у межах якої він добирає явища, що підлягають розгляду у виступі.

**ТЕМБР** — якість, забарвлення звуку, за яким розрізняються одне від одного звучання однакової висоти.

**Тембр звуку** — результат сукупності основного тону й обертонів, тобто результат складних коливальних рухів, що утворюють звукову хвилю.

**Тембр голосу** — звукове забарвлення, характерне для кожного голосу (чи інструмента).

**Тембр мови** — якість голосу, за допомогою якого можна передати різноманітну інформацію про того, хто говорить і про предмет мови; може бути описане в термінах звукового, світлового, дотикального і просторового плану.

Для характеристики тембру використовують власне звукові визначення: глухий, тремтячий, дзвінкий, крикливий, різкий тощо.

Світлова характеристика закладена в таких визначеннях, як світлий, темний, золотий, срібний, мідний, тьмянний, яскравий, ясний тощо.

Обов'язкові характеристики не настільки часто вживаються в порівнянні зі звуковими і світловими визначеннями, але дуже виразні: оксамитний, м'який, твердий, гладкий тощо.

Іноді тембр визначають по тому почуттю, що він відбиває: емоційно-вольовий, жартівливо-іронічний, смутний, ніжний, спокійний, похмурий тощо.

**ТЕМП МОВИ** — швидкість проголошення складів, слів і речень у процесі мовлення.

**ТЕРМІН** — складний елемент судження — суб'єкт і предикат.

Розподілений і нерозподілений термін судження. Термін розподілений у судженні, якщо в цьому судженні йдеться про весь обсяг конкретного терміна, і термін вважається нерозподіленим, якщо судження стосується лише частини його обсягу. Наприклад, у судженні "Усі горобці — птахи" суб'єктом (S) є поняття "горобець", а предикатом (P) — поняття "птиця". Квантор спільності — "усі". Суб'єкт розподілений, тому що йдеться про всіх горобців, тобто його обсяг цілком включений в обсяг поняття "птиця". Предикат не розподілений, бо стосується лише частини птахів, якими є горобці; мова йде лише про ту частину обсягу предиката, що збігається із обсягом суб'єкта.

У судженні "Деякі спортсмени — рекордсмени" суб'єктом є поняття "спортсмен", а предикатом поняття "рекордсмен", квантор — "деякі". Обидва терміни: і суб'єкт, і предикат не розподілені, бо обсяг суб'єкта лише частково залучений до обсягу предиката, обсяг предиката також лише частково залучений до обсягу суб'єкта (лише деякі спортсмени є рекордсменами).

У судженні "Жоден тигр не є трав'яною твариною" суб'єкт (S) — "тигр", предикат (P) — "трав'яна тварина", квантор — "жоден". Тут обсяг суб'єкта цілком виключено з обсягу предиката, і навпаки, тому і S, і P розподілені.

**ТЕРМІНОЛОГІЧНА ЛЕКСИКА** — слова, що позначають поняття певної сфери наукового і практичного знання: *атом, молекула, валентність* (хімія).

**ТОЛЕРАНТНІСТЬ** — терпимість, здатність поважати погляди інших, починати спілкування з позиції пошуку точок дотику, що поєднують мотиви і цілі; своєю поведінкою мімікою та аргументацією демонструвати ширшу повагу до співрозмовника, й до його позиції, точки зору.

**ТРОП** — уживання слова в його образному, переносному значенні; розрізняють тропи, засновані на співвідношенні за подібністю (метафора), за контрастом (оксиморон), за суміжністю (метонімія).

**УМОВИВИД** - логічний процес, під час якого з одного чи декількох пов'язаних між собою суджень виводять нове судження. Розрізняють умовиводи дедуктивні, індуктивні, за аналогією. У дедуктивному умовиводі думка рухається від знань більшого рівня спільності до знань меншого рівня спільності. В індуктивному умовиводі навпаки: від знань меншого рівня спільності до знань більшого рівня спільності. В умовиводі за аналогією на підставі подібності предметів за одними ознаками робиться висновок про подібність цих предметів і за іншими ознаками.

**УМОВЧАННЯ** — стилістична фігура, що полягає в тому, що почата мова раптово переривається, думка залишається незакінченою, обмежується натяком у розрахунок на те, що читач продовжить її, творчо завершить, що це викличе в нього визначені емоції.

**ЧИТАННЯ** — форма мовного спілкування людей за допомогою друкованих чи рукописних текстів, одна з форм опосередкованої комунікації. У процесі читання відбувається значеннєве сприйняття читачем інформації (знань, цінностей, норм), вміщеної у тексті. Читання — це активна взаємодія між творцем тексту і читачем.

**Аналітичне читання** має інтелектуальний характер і зазвичай зумовлюється конкретним завданням, свого роду програмою: добуток, що читається, розглядають в контексті творчого розвитку певного письменника, у порівнянні з добутками того ж роду, написаними іншими письменниками, з огляду на його роль та значущість в літературному процесі сьогодення,



минулого і майбутнього; передбачає момент співтворчості: читач неначе повторює той шлях пізнання, яким пройшов письменник.

Має на меті розв'язування двох завдань:

1. зрозуміти матеріал так, як розумів його сам автор, побачити змальовану умовно картину світу "очима автора";
2. залучити викладений автором добуток у свій, контекст, тобто виробити власну точку зору в процесі діалогу з автором, погодитися з ним чи вступити в суперечку, бачити умовний світ "очима читача".

Етапи аналітичного читання:

1. Обмірковування назви: — Хто автор книги? Що я про нього знаю? Про що піде мова? Про що слід дізнатися? Що я вже знаю про це?
2. "Діалог із текстом": намагатися усвідомити незрозуміле — знайти незнайомі слова, вирази, незрозумілі думки, з'ясувати їхнє значення; виявити приховані в тексті питання, сформулювати пропозиції, давати оцінки, виразити свої думки, стисло занотувати найважливіше.
3. "Питання до себе": поставити самому собі контрольні запитання, стосовно прочитаного і відповісти на них.

**Аматорське читання** — вихідна, що не претендує на будь-які особливі наслідки форма спілкування із книгою. Читач залишається пасивною стороною, майже не виявляючи себе як особистість. Із повною довірою засвоює те, що йому пропонують, відчуючи насолоду від того, що має змогу задовольнити власну зацікавленість або перенестися в незвичайний світ пригод, або перевтілитися в певного героя, переживаючи його долю як власну.

Таке читання, як правило, стихійне, у ліпшому разі перевагу віддають якому-небудь тематичному чи жанровому різновиду (напр., детективам, науковій фантастиці, морським пригодам, історичним романам, військовим мемуарам). Реакція читача переважно емоційна: у свідомості фіксуються сюжетно-фабульні лінії й окремі образи (характери, яскраві порівняння, метафори) без глибокого осмислення їхньої ролі в загальній структурі масиву викладеного. Мало хто з читачів-аматорів цікавиться автором книги, обставинами його життя, ще рідше беруть до уваги місце конкретного твору в його творчості, тим паче, в літературному процесі загалом.

**Оглядове читання** — вид читання, до якого вдаються в разі добору літератури з проблеми виступу, що полягає в перегляді, *сильних позицій книги*, якими є: назва, підназва, передмова, епіграф, післямова, зміст, анотація, примітки, резюме, перша пропозиція, остання пропозиція.

**Сканування** [від англ. scan — переглядати, пробігати очима] — швидкий перегляд тексту з метою знайти потрібну дату, прізвище, назву книги, цитату тощо.

## Література

- Controversia /An International Journal of Debate and Democratic Renewal. IDEA, 2002
- Александров Д. Н. Логика, риторика, этика. "Флинта" — 2002
- Вагапова Д.Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. – М.,1999
- Веремейчик Г., Гавдис С., Пошевалова Т. Развитие сообществ, - Минск, 2003
- Дебати: навчальний посібник, - К.: "А.П.Н.", 2001
- Дзюбенко О.Г., Присяжний Т.В. Культура дискусій. – К., 1990
- Дон Роу, Джейн Ньютон Ты, я, мы: Книга для детей, учителей, родителей. - «Книга» , Ростов-на-Дону, 1998
- Зарецкая Е. Н. Теория и практика речевой коммуникации. - "Дело" , 2001
- Інтерактивні технології навчання: теорія, практика, досвід. Методичний посібник. - К.: «А.П.Н.», 2003
- Иванова С. Ф. Вместе искать истину. - М., 1989
- Ивин А.А Основы теории аргументации, - М., 1997
- Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать. "ФАИР" — 2002, 304 стр.
- Клюев Е. В. Риторика ( Инвенция. Диспозиция. Элокуция); учеб. пос., 1999
- Кохтев Н.Н. Риторика, Учебное пособие для гимназий и лицеев - М., 1994
- Мирополюська Н.Є. Мистецтво слова в структурі художньої культури учня: теорія і практика. - К.: Парламентське видавництво, 2002
- Мистецтво публічних дебатів: Навчальний посібник. - К.: 2000
- Свинцов В.И. Элементарный курс для гуманитарных специальностей. – М., 1998
- Сопер П., Основы искусства речи. – М., 1992
- Темпл Ч, Ли С., Брофи С. До дебатов: упражнения в критическом мышлении
- Уча учимся: Методические рекомендации. - Одесса, 2003
- Юри У. Преодолевая "нет" или переговоры с трудными людьми / Пер. с англ. М., 1994