
Культура
наукової мови
Оксана Калашник

МІНІСТЕРСТВО КУЛЬТУРИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ ДИЗАЙНУ І МИСТЕЦТВ

КАФЕДРА МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЯХ

Оксана Калашник

КУЛЬТУРА НАУКОВОЇ МОВИ

конспект лекцій

Харків – 2026

УДК 808.5+174+001]:316.77:378.046-021.64(07)

Рекомендовано до друку рішенням Методичної ради Харківської державної академії дизайну і мистецтв (Протокол № від червня 2026 р.).

Рецензенти:
Єрмакова Т. С. – доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри міжкультурної комунікації в креативних індустріях Харківської державної академії дизайну і мистецтв;
Князь Т. М. – кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри європейських мов Державного біотехнологічного університету.

Калашник О. В. Культура наукової мови: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти 1 курсу третього (освітньо-наукового) рівня зі спеціальностей В1 «Аудіовізуальне мистецтво та медіавиробництво»; В2 «Дизайн»; В4 «Образотворче мистецтво та реставрація»; ОНП «Аудіовізуальне мистецтво та медіавиробництво»; ОНП «Дизайн»; ОНП «Образотворче мистецтво та реставрація» / уклад. О. В. Калашник. Харків: ХДАДМ, 2026.

Навчальне видання «Культура наукової мови» є конспектом лекцій, укладеним відповідно до освітньо-наукової програми дисципліни. У лекційному матеріалі висвітлено теоретико-практичні засади усного наукового мовлення, особливості риторичної діяльності дослідника, принципи наукової комунікації та основи аргументативної практики; розглянуто мовну й комунікативну компетентність науковця, специфіку усного наукового виступу, культуру наукової дискусії, норми наукової етики, вербальні та невербальні засоби професійного спілкування, особливості підготовки й виголошення наукової доповіді. Значну увагу приділено основам наукової риторики, техніці аргументації, мистецтву полеміки та формуванню індивідуального стилю наукового мовлення дослідника. Лекційний матеріал до кожної теми супроводжується списком рекомендованої літератури та питаннями для самостійного опрацювання, що сприяють поглибленню теоретичних знань і розвитку практичних навичок наукового спілкування.

Видання призначене для здобувачів 1 курсу третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти спеціальностей В1 «Аудіовізуальне мистецтво та медіавиробництво», В2 «Дизайн», В4 «Образотворче мистецтво та реставрація».

Під час оформлення обкладинки використано технології штучного інтелекту.

© Харківська державна академія дизайну і мистецтв, 2026
© Калашник О. В.

ЗМІСТ

І. Вступ……5

ІІ. Зміст навчального матеріалу……....6

Лекція 1. Мовна / мовленнєва компетентність як невід'ємна складова й обов'язкова ознака освіченості та професіоналізму. Мовна особистість доповідача. Наукові заходи як засіб виявлення культури наукової мови……6

Лекція 2. Особливості усного наукового мовлення. Психопедагогічні засади усного виступу. Публічний виступ як комунікативний феномен……....22

Лекція 3. Культура усного наукового мовлення (усна доповідь). Норми наукової етики. Вербальні й невербальні засоби та етикет наукового спілкування. Електронна презентація наукового виступу……...37

Лекція 4. Утвердження наукової риторики. Основні поняття риторики. Вимоги до поведінки оратора…….57

Лекція 5. Підготовка й виголошення ораторської промови. Мистецтво полеміки. Техніка аргументації…….67

ІІІ. Рекомендована література та інформаційні ресурси……..……....77

І. ВСТУП

Навчальна дисципліна «Культура наукової мови» є важливою складовою професійної підготовки здобувачів третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти. Курс спрямований на формування високого рівня мовної, комунікативної та риторичної компетентності дослідника, удосконалення культури усного й писемного наукового мовлення, розвиток навичок ефективної наукової комунікації та академічної взаємодії. Особлива увага приділяється формуванню академічної культури майбутнього науковця, здатності творчо застосовувати мовленнєві вміння у процесі продукування наукових текстів, презентації результатів дослідження та участі в наукових дискусіях.

Предметом навчальної дисципліни є закономірності функціонування усного й писемного наукового мовлення, система мовних, комунікативних, стилістичних і етичних норм наукового спілкування, а також способи їх реалізації у процесі продукування, презентації та обговорення результатів наукового дослідження.

Метою курсу є розширення уявлень аспірантів про специфіку усного мовлення у науковій сфері, формування практичних умінь професійної комунікації та розвиток навичок наукового мовлення, необхідних для дослідницької діяльності. Вивчення навчальної дисципліни сприяє формуванню комунікативної компетентності, культури наукового мислення та мовленнєвої майстерності сучасного дослідника. Навчальний матеріал курсу структуровано у два змістові модулі. Обсяг курсу становить 3 кредити ECTS (90 навчальних годин): 10 годин – лекції, 20 годин – практичні заняття, 60 годин – самостійна робота.

Навчальний матеріал курсу охоплює теоретико-практичні засади усного наукового мовлення, особливості риторичної діяльності дослідника, принципи підготовки й виголошення наукової доповіді, техніку аргументації, мистецтво наукової полеміки, норми наукової етики, вербальні та невербальні засоби наукового спілкування, а також правила створення електронної презентації наукового виступу. У процесі опанування дисципліни здобувачі вищої освіти поглиблюють знання про психопедагогічні засади публічного виступу, удосконалюють уміння точно формулювати тези, аргументовано обґрунтовувати власну позицію, коректно вести наукову дискусію та презентувати результати власних наукових досліджень.

Лекційний матеріал курсу «Культура наукової мови» ґрунтується на наукових працях провідних учених у галузі культури наукової мови, стилістики, теорії комунікації, академічного письма, наукової риторики.

ІІ. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОГО МАТЕРІАЛУ

ЛЕКЦІЯ 1

(2 год.)

МОВНА / МОВЛЕННЄВА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА Й ОБОВ'ЯЗКОВА ОЗНАКА ОСВІЧЕНОСТІ ТА ПРОФЕСІОНАЛІЗМУ. МОВНА ОСОБИСТІСТЬ ДОПОВІДАЧА. НАУКОВІ ЗАХОДИ ЯК ЗАСІБ ВИЯВЛЕННЯ КУЛЬТУРИ НАУКОВОЇ МОВИ

План

1. Мовна / мовленнєва компетентність як складова освіченості та професіоналізму особистості.
2. Мовна особистість доповідача: рівні формування та характеристики мовної культури.
3. Наукові заходи як засіб розвитку і виявлення культури наукового мовлення.

Мова є специфічною поліфункційною природною знаковою системою, складний вербальний код, який обслуговує соціум для здійснення, насамперед, основних операцій з інформацією: її створенням, зберіганням, трансляцією, опрацюванням, трансформацією тощо. Наскільки ми знаємо цей код, настільки ми ясно, точно, нормативно формулюємо й передаємо свої думки та адекватно розуміємо інформацію інших. Завдання кожного – досконало володіти цим кодом, і, першочергово, в обраній галузі професійних знань, щоб вільно мислити засобами рідної мови, працюючи з різними поняттями та джерелами наукового простору своєї спеціальності, і вміти створювати власні тексти як вербальні носії фахової інформації або суми інформацій.

Кожен народ репрезентує свої досягнення в науці, освіті, техніці, культурі через мову – споконвічне явище суспільного життя. Державний

статус мови юридично забезпечує її функціонування в усіх сферах соціального простору, виступаючи у такий спосіб важливим і обов'язковим державотворчим чинником [2].

Засвоюючи мову, людина оволодіває й основними формами та законами мислення. Як писав О. Потебня у своїй відомій праці «Думка і мова», вся діяльність людини перебуває під знаком Слова: навіть якщо слово не вимовляється людиною вголос, навіть якщо воно не промовляється нею і про себе, діяльність націлена на нього й відбувається в світі усвідомлюваному та названому.

Рівнем розвитку рідної мови відображається рівень розвитку інтелекту нації – носія цієї мови: словниковий запас – це те, що знаєнація про себе і про світ; граматична система мови – це те, як вона про себе і цей світ говорить. Значення української мови як рідної в системі інших навчальних предметів, безперечно, є винятковим: вона є не лише предметом навчання, а передусім засобом пізнання світу, інтелектуально-культурних цінностей нації та всього світу, засобом навчання фаху, самопізнання, розвитку, самоактуалізації і самовдосконалення. Важливою справою національного відродження України є піднесення мовної/мовленнєвої культури суспільства, озброєння знаннями стилістичних багатств рідної мови насамперед молоді, яка здобуває вищу освіту й використовуватиме слово як знаряддя праці, носій інформації, професійну вербальну зброю та засіб духовного впливу і в такий спосіб сприятиме піднесенню культури й духовності народу.

Володіння мовою *є багатокомпонентним, складним, комплексним поняттям*, яке передбачає й індивідуальне багатство словникового запасу носія мови, і чистоту, ясність, точність, виразність, нормативність його мовлення, і розуміння нюансів значеннєвого спектра слів, і розрізнення мовних засобів за їх стилістичним забарвленням, і досконале володіння способами побудови різноструктурних речень та текстів засобами мови, і знання національних особливостей формо- та словотворення й мовленнєвого етикету, а також уміння надати фонетико-інтонаційної виразності своєму

усному мовленню. ***Мовна/мовленнєва компетентність*** *стає потужним фактором у професійній підготовці* національних кадрів, бо ж представники наукової еліти народу, його найосвіченіші верстви і мають стати носіями зразкової літературної мови в обох формах її функціонування.

Кожна держава прагне до зміцнення наукового інтелекту своїх громадян, який вербально відбивається і зберігається національною науковою мовою. Завдяки науковій мові як важливій складовій частині національної літературної мови, що виступає обов'язковим атрибутом держави та її ознакою, підтримуються національна гідність, духовність народу і передаються у світовий інформаційний простір національні досягнення з різних галузей знань. Вища освіта скерована на формування фахової культури, важливими складовими якої, безумовно, є мовна компетентність та комунікативна досконаліть. Здобуття вищої освіти передбачає необхідність опанування поняттєвою сферою обраної спеціальності, вербально представленою засобами національної термінології (системою термінів у двох взаємопов'язаних сферах її існування: фіксації та функціонування) і діловою фразеологією професійного спілкування у її парадигматичних й синтагматичних зв'язках [2].

Гуманітарні професії потребують від здобувача глибокої лінгвістичної освіченості, оскільки мовлення у їхній подальшій практичній діяльності виступатиме джерелом і носієм інформації, засобом впливу й переконання, а тому обов'язково має бути нормативним і досконалим.

Мовна/мовленнєва культура здобувача формується за різних взаємопов'язаних умов, як-от: шанування державної мови; читання різних джерел, якими репрезентоване стилістичне розмаїття рідної мови (наукова, художня, публіцистична, офіційно-ділова, юридична література); стеження за змінами норм української літературної мови, які фіксуються новими редакціями правопису та лексикографічними виданнями; усвідомлення специфічності національних норм у фаховій термінології кожної з мов, якими він послуговується, з метою уникнення інтерференційних помилок на тлі

аналогій та подібностей у фактах рідної й нерідної/іноземної мов; критично-творче ставлення до написаного і вимовленого, вироблення навичок самоконтролю й самокорекції з опорою на мовні/мовленнєві норми та практику визнаного зразка.

Мовна компетентність аспіранта як його здобуток, що зумовлює і користування мовою, і формується через неї, виявляється у засвоєнні ним категорій та одиниць відповідної мови/мов і їх функцій, в усвідомленні закономірностей та правил, що відносяться до категорій і функцій, системно-структурних утворень семантичного, синтаксичного, морфологічного і фонологічного характеру, необхідних не тільки для сприйняття, але й побудови адекватного мовлення спеціального призначення, у здатності розуміти і реалізовувати граматичну природу висловлювань, зокрема й тих, що раніше не траплялися. При цьому, завдяки мовній компетентності, складається і вдосконалюється програма мовленнєвої поведінки. З поняттям мовної компетентності логічно, в сенсі причинно-наслідкової парадигми та діалектичного зв'язку між загальним й окремим, теорією й практикою пов'язане поняття ***мовленнєвої компетентності,*** оскільки природною в лінгвістиці є дихотомія ***мова/мовлення.*** Засвоєння мовної системи як певної множини мовних структур не є кінцевою метою. Здобувачеві потрібно опанувати закономірності і функціонування мовних форм у конкретних мовленнєвих ситуаціях, і використання їх у різних продуктивних видах фахової мовленнєвої діяльності: при аудіюванні, читанні, говорінні, письмі, оскільки мовне повідомлення як складова мовного спілкування є не лише індивідуальним явищем, а водночас і явищем суспільним, соціальним.

Формування мовленнєвої компетентності є невід'ємною складовою навчання кожного фахівця і набуває особливої актуальності в сучасних економічних умовах, оскільки комунікація забезпечує можливість кар'єрного зростання та професійного успіху. Конкурентоспроможність випускника ЗВО суттєво визначається його вмінням встановлювати контакти, організовувати й здійснювати спілкування, і залежить від наявності грамотної усної та

писемної мови, знання прийомів мовного впливу. Стандарти третього покоління передбачають формування у здобувачів освіти ключових і професійних компетентностей, серед яких важливе місце має ***мовленнєва***, яка сприяє швидкому засвоєнню спеціальних знань, допомагає орієнтуватися у специфіці обраної спеціальності та мати подальший успіх. Становлення особистості відбувається завдяки ***мові й мовним засобам***, зокрема її лексико-понятійному арсеналу. Мова є критерієм освіченості та індивідуальності людини. Між рівнем освіченості, загальної культури і рівнем мовної культури людини існує співмірність і залежність.

Мовна особистість у процесі становлення і розвитку проходить кілька етапів, щоразу підіймаючись на вищий рівень мовної культури.

1. Рівень мовної правильності. Його досягають завдяки мовній освіті, тобто вивченню правил користування мовою, її лексикою, граматичними формами, елементами текстотворення тощо. Цей рівень передбачає вироблення орфоепічних, орфографічних, пунктуаційних навичок, вміння будувати речення, нескладні типові тексти і користуватися ними.

2. Рівень інтеріоризації (*лат. interior – внутрішній*). На цьому рівні виявляються вміння реалізовувати себе у висловленнях відповідно до власного внутрішнього стану; вміння творити і виражати себе засобами мови; володіти основними формами усного і писемного спілкування (монолог, діалог, полілог; опис, розповідь, міркування), певними стилями. Це рівень виразності і комунікативної достатності.

3. Рівень насиченості мовою. Мова мовця характеризується логічністю, предметністю, точністю, виразністю, образністю, багатством мовних засобів. Людина вже володіє жанрами і стилями, текстотворенням.

4. Рівень адекватного вибору. Це рівень комунікативної досконалості. Він передбачає досконале володіння функціональними типами мовлення, стилями літературної мови, а також точну мовну реакцію.

5. Рівень володіння фаховою метамовою: володіння терміносистемами, фразеологією, композиційно-жанровими формами текстотворення, мовними формулами.

6. ***Рівень мовного іміджу соціальних ролей***: політика, державного працівника, керівника, вченого – етичними й естетичними манерами живого мовлення. Два останні рівні є найвищими рівнями формування мовної особистості й мовної культури.

Становлення майбутнього науковця потребує від здобувача глибокої лінгвістичної освіченості, оскільки мовлення у їх подальшій практичній діяльності виступатиме джерелом і носієм інформації, засобом впливу й переконання, а тому обов'язково має бути нормативним і досконалим. Мовленнєва компетентність майбутнього фахівця виявляється у різних формах спілкування: усне й писемне мовлення, внутрішнє і зовнішнє, діалогічне, монологічне й полілогічне, повсякденне (побутове) і професійне, підготовлене й непідготовлене (спонтанне) тощо. Так, працюючи з різними джерелами професійної інформації та складаючи різноманітні тексти й документи, здобувачі шукають і мають віднайти нормативні та найдоцільніші мовні засоби для адекватного вираження результатів свого мислення, надання рекомендацій та пропозицій. Писемне мовлення фахівця має відповідати всім сучасним чинним нормам і, як правило, передавати знання, сприяючи переходу їх у переконання. Відтак, кожному здобувачу необхідно досягти високої і мисленнєвої, і загальної, і фахової, і комунікативної, і ***мовної / мовленнєвої культури***.

Усне і писемне мовлення здобувача за змістом має бути науковим, об'єктивним, переконливим, а за формою – логічним, цивілізованим, яскравим, відповідним до чинних норм національної мови. Переконливості можна досягти завдяки бездоганному володінню насамперед мовою спеціальності, що неможливе без знання фаху та мовних норм на всіх рівнях її ієрархічної системи.

Завдання вищої школи – готувати фахівців нової генерації: кваліфікованих, грамотних, мовно-компетентних, які б досконало, ґрунтовно володіли літературною мовою у повсякденно-професійній, офіційно документальній сфері, зокрема, набули навичок комунікативно виправданого використання засобів мови, оволоділи мовою конкретної спеціальності, фаху.

Мовленнєва компетентність майбутнього фахівця передбачає наявність таких ознак: наявність глибоких професійних знань, володіння понятійно-категоріальним апаратом та певною специфічною термінологією з окремо взятої дисципліни, досконале володіння мовою, обраною для спілкування; вміле застосування різних мовних стилів, жанрів відповідно до місця, часу, обставин, статусних характеристик партнера спілкування; здатність виділити з розмови ключову думку, позицію; спроможність сприймати, аналізувати та використовувати інформацію цілеспрямованого та профільного спрямування; опанування інтерактивними та цифровими технологіями, характерними ознаками яких є активне діалогічне спілкування між кількома комунікаторами, миттєва реакція на інформацію; володіння основами риторичних знань та вмінь; уміння швидко оцінювати комунікативну ситуацію і на високому професійному рівні планувати подальшу стратегію і подальші дії.

Значні досягнення у вирішенні проблеми формування мовленнєвої компетентності мають Л. Мацько, В. Мельничайко, Л. Паламар, М. Пентилюк, Л. Скуратівський, Л. Струганець, Г. Шелехова тощо. Вони підкреслюють специфіку мовленнєвих умінь, що є проявом професіоналізму, визначають структуру і зміст комунікативності, де мовлення є домінуючим компонентом, необхідним у педагогічному процесі, пропонують методики формування мовленнєвих умінь у системі навчання студентів філологічних та нефілологічних спеціальностей, звертаючи увагу на основні найбільш уживані порушення мовних і мовленнєвих норм у комунікативному розвитку особистості.

На сьогодні вчені значну увагу приділяють дослідженню мовленнєвої компетентності у професійній діяльності, зокрема такій, яка безпосередньо пов'язана зі здійсненням комунікації. Мовленнєва компетентність означає готовність і спроможність особистості адекватно й доречно використовувати мову в конкретних ситуаціях буття (висловлювати власні думки, бажання, наміри, прохання тощо), застосовуючи при цьому як мовні, так і позамовні (міміка і жести, рухи) та інтонаційні засоби виразності.

Мовленнєва компетентність є більш широким утворенням, що містить і мовну компетентність. Мовленнєва компетентність відображає рівень знань про закономірності утворення із системи мови зв'язних висловлювань для формулювання думки. Її змістом є: знання про точність, влучність, адекватність, правильність використання мовних засобів, знання про особливості використання мовних засобів залежно від типу, стилю мовлення, знання особливостей використання зображально-виражальних засобів мови.

Саме в науково-дослідній лабораторії успішно формується ***мовно-комунікативна компетенція*** молодого дослідника. Цей термін відомі мовознавці Л. Мацько і Л. Кравець тлумачать як «сформовану систему професійних знань, комунікативних умінь і навичок, ціннісних орієнтацій, загальної гуманітарної культури, інтегральних показників культури мовлення, необхідних для якісної професійної діяльності» [5].

Українська дослідниця Т. Симоненко зосереджується на методичному аспекті мовно-комунікативної компетенції, характеризуючи її як сукупність професійно-комунікативних умінь особистості спілкуватися в типових умовах професійної діяльності, володіти потенціалом дидактичного дискурсу, репрезентувати нормативні та доступні для сприйняття навчальні тексти; здатність розв'язувати комунікативні завдання в ситуаціях професійного спілкування [4].

Мовна компетенція як складова мовно-комунікативної компетенції створює базове підґрунтя знань про світ, знань того, як і коли

використовувати мову (американський лінгвіст Н. Хомський), передбачає опанування мовної системи за рівнями фонетики, лексики, морфології, синтаксису, стилістики тексту, тобто відповідно формування лексичної, орфографічної, орфоепічної,граматичної, синтаксичної компетенцій.

Мовно-термінологічна компетенція особистості виявляється у вмінні доречно використовувати термінологію певної спеціальності, ***прагматична компетенція*** – в умінні висловлюватися відповідно до комунікативних намірів і ситуативними умовами мовлення, ***мовно-інформаційна*** – в умінні здійснювати самостійний пошук необхідної інформації, зокрема електронної, її зберігати, передавати, аналізувати тощо [1].

Серед комунікативних компонентів мовлення дослідника важливими, без сумніву, є ***змістовність*** (глибоке осмислення теми, головної думки висловлювання), ***точність*** (вибір слів, які найбільше відповідають висловлюваному змісту), ***логічність*** (тобто послідовність висловлювання відповідно до законів логіки), ***правильність*** (дотримання мовних норм), *стислість* викладу думок, ***доказовість***, ***коректність*** *та* ***доречність*** вживання термінів, ***чистота мови***, ***виразність***, ***спрямованість на особистість.*** Багатство мовлення зумовлюється наявним лексичним запасом, а це, в свою чергу, залежить від загального активного запасу мовних засобів (слів, значень, моделей словосполучень і речень, типових інтонацій, зв'язків і відношень у тексті), сукупності навичок для цілеспрямованого застосування засобів мови.

Розвиток професійної мовно-комунікативної компетенції відбувається відповідно до здатності людини навчатися, її предметних знань та попереднього досвіду і здійснюється в межах ситуативного контексту, пов’язаного з навчанням та спеціалізацією.

Кожен дослідник – це, звичайно, ***своєрідна мовна індивідуальність***, складовими якої є, як правило, мовні здібності, мовне чуття, мовний смак. ***Мовні здібності***, визначені науковцями як сукупність психологічних і фізіологічних умов, що забезпечують засвоєння, відтворення й адекватне

сприйняття мовних знаків мовного колективу, об'єднують здібність аналізувати мовні явища, лінгвістичну спостережливість, мовне чуття і пам'ять. На мовні здібності певною мірою впливає середовище (побутове і навчальне), виховання, особистісні дані.

Мовне чуття (інтуїція), або ***«дар слова»*** (за К. Ушинським) – це індивідуальна система підсвідомих оцінок, що ґрунтується на літературних нормах і мовних ідеалах. На формування мовного чуття молодого дослідника, впливають об'єктивні (цінності мовлення) і суб'єктивні (вроджене сприйняття національно-художньої мовленнєвої стихії) чинники. Не менш важливим для дослідника вважаємо ***мовний смак,*** притаманних саме йому образних порівнянь, природних смислових зв'язок між реченнями, логічності і лаконічності.

Безумовно, науково-дослідна робота вимагає постійної кропіткої розумової праці, формування таких вольових якостей, як наполегливість, уміння подолати перешкоди, здатність до саморозвитку, внутрішнього прагнення до пізнання нового і більш повного виявлення й розвитку власних можливостей, а також потреби у визначенні власного ***«мовного обличчя»:*** абстрактно-логічного мислення, аргументовано доказових суджень, спеціальної термінології, використання якої вимагає особливої точності, наявності міркувань, обґрунтування висновків, стислості, лаконічності викладу матеріалу; логічної послідовності, стилістичної, орфографічної, пунктуаційної грамотності.

Виникає питання: як розпочати, «увійти», «втягнутися» в написання наукової роботи? Звичайно, багато важить спрямованість особистості, чи усвідомлюємо ми значення професії, її складнощі, чи готові до формування в себе самоорганізації, що існує в тісному поєднанні із самореалізацією і певним самообмеженням, самоконтролем тощо. Головне – бачити перед собою мету, якої хочемо досягнути, тобто визначити для себе, з якою метою (оцінка, моральне задоволення тощо) виконується робота, які відкриття це принесе особисто вам, чому навчить, які риси характеру виховає. А ще

важливіше відчувати в собі інтелектуальну радість і задоволення від виконуваної наукової роботи.

Навіть логічно вибудувана стаття чи дисертація не є остаточною підставою для її успішної презентації на конференції, семінарі чи засіданні спеціалізованої вченої ради. ***Саме наукові форуми уможливлюють апробацію отриманих результатів.*** Тут демонструють, ілюструють, роз'яснюють матеріали, які розкривають сутність пропонованих новинок. Обов'язковою формою висвітлення підсумків наукової роботи і водночас ефективним засобом об'єктивного виявлення майбутніх перспективних науковців, реалізації їх творчих здібностей, стимулювання потреби у творчому оволодінні знаннями вважають ***наукові конференції***.

Наукова конференція (*лат. conferentia, від confero – в одне місце*) – збори, нарада представників наукових організацій з метою обговорення і вирішення певних питань.

У контексті інтелектуально-креативних вимог професійно-педагогічної діяльності конференції слугують ефективним засобом активізації навчально-пізнавальної, науково-дослідної діяльності, реалізації набутих здібностей, публічного обговорення науково-дослідних результатів та обміну досвідом, виявлення кращих наукових робіт тощо.

Для проведення конференції створюють організаційний комітет, що визначає тему або проблему обговорення, складає попередній тематичний план конференції, список запрошених і публікує або розсилає тематику конференції можливим учасникам із пропозицією подати заявки на участь у конференції із зазначенням відомостей про учасника, назви його повідомлення або доповіді.

На підставі отриманих заявок складають програму конференції, в якій указують час і місце проведення заходу, список учасників і назви їх тем, а також розподіл учасників секцій.

Мовні кліше інформаційного повідомлення стандартні: вказують навчальний заклад, наукову установу, яка проводить науковий захід, і власне

назву самого заходу. В основній частині пропонують тематику пленарного (загального) і секційних засідань або напрями конференції, зазначають вимоги до статей чи тез, які надсилають на адресу оргкомітету.

Процес самої конференції передбачає чіткий порядок роботи заходу.

Наукові заходи передбачають пленарне засідання, на якому виступають учені з доповідями щодо певної проблеми, а також секційні засідання. Голова пленарного засідання відкриває захід, оголошує порядок денний, встановлює регламент.

Під час засідань науковий етикет вимагає звертання на ім'я та по батькові, а також на прізвище з використанням слів *пане*, *пані, добродію.* Часто виникають труднощі при називанні прізвищ доповідачів: якщо виступає жінка, слід використовувати формулу «*Слово надається професору / професорці Ганні Валентинівні Коваль*», коли чоловік – «*Слово надається професору Олексію Васильовичу Ковалю*». Звертанням *колего* бажано послуговуватися науковцям однакового статусу.

У межах конференцій проводять також круглі столи, прес-конференції, дискусії, майстер-класи, які урізноманітнюють роботу учасників наукового заходу.

У спеціально підготовлених до конференції матеріалах пропонують проєкт рішення конференції, в якому звертають увагу на найбільш актуальні проблеми означеної теми. Цей проєкт обговорюють, доповнюють на секціях і виносять на загальне обговорення на завершальному пленарному засіданні конференції, коли підбивають її підсумки і приймають рекомендації.

Традиційна конференція на сьогодні збагатилася ознаками, властивими відеоконференціям, які з допомогою відео- й аудіокомунікацій дають змогу організувати інтерактивні діалог і полілог серед віддалених один від одного фізичних користувачів (онлайн-формат).

Проведена на відповідному рівні конференція не лише підтверджує належний рівень виконаної наукової роботи, а й представляє дослідника як мовну толерантну особистість. На наукових заходах, під час наукових

діалогів, дискусій виробляються самостійність, оригінальність висловлювання, вміння обґрунтовувати чи спростовувати хибні думки, опановується мистецтво аргументованої полеміки. У такий спосіб здобувач набуває професійного досвіду, відбувається його суспільне визнання в середовищі фахівців.

Науковий діалог (*грец. dialogos – бесіда*) – тип наукового мовлення, що складається з обміну репліками-висловлюваннями між кількома вченими – учасниками розмови (бесіди, дискусії, суперечки) і наслідком якого є нові наукові знання.

Особливостями наукового діалогу є наявність мовця й активного слухача, зверненість до адресата, підготовленість учасників. Характерні мовні ознаки – ситуативність, еліптичність, перевага розповідних і питальних речень, речень-заперечень.

Згоду з думкою співбесідника висловлюють такими мовними засобами: *згоден з Вами, що...; підтримую Вашу думку стосовно...;* незгоду – *дозвольте з Вами не погодитися...; важко погодитися з тим, що....* З метою отримання від співбесідника інформації стосовно певного питання застосовують такі конструкції: *як Ви вважаєте; чи згодні Ви з тим, що...; чи поділяєте Ви думку про те, що....* Для уточнення або доповнення потрібної інформації послуговуються такими мовними кліше: *що Ви мали на увазі; уточніть, прошу…; наведіть приклад…*

Наукові заходи, такі як конференції, симпозіуми, є важливими інструментами для виявлення та розвитку культури наукової мови. Ось кілька способів, як саме такі заходи сприяють цьому:

1. ***Обговорення наукових досягнень****:* наукові заходи дозволяють дослідникам представляти свої результати і обговорювати їх з колегами. Це сприяє вдосконаленню мовленнєвих навичок, адже учасники повинні чітко і зрозуміло формулювати свої думки, використовуючи термінологію, відповідну для їхньої галузі.

2. ***Аналіз мовних тенденцій**:* під час наукових заходів можна спостерігати, які терміни і вирази є найбільш актуальними і популярними в певній науковій сфері. Це допомагає виявити тенденції у розвитку наукової мови і адаптувати свою мовленнєву практику відповідно до сучасних стандартів.

3. ***Обмін досвідом**:* учасники наукових заходів часто обмінюються досвідом і рекомендаціями щодо покращення наукового письма і мовлення. Це може містити поради щодо структурування статей, формулювання наукових запитів або створення презентацій.

4. ***Оцінка якості наукових текстів**:* під час конференцій і симпозіумів, зазвичай відбувається рецензування наукових доповідей. Це забезпечує зворотний зв'язок, який може допомогти виявити і виправити недоліки в науковій мові, такі як нечіткість або непослідовність.

5. ***Формування стандартів**:* наукові заходи часто формують або оновлюють стандарти для наукового письма і презентації. Учасники можуть бути ознайомлені з новими вимогами або рекомендаціями щодо наукової мови, що допомагає підтримувати високу якість комунікації в науці.

6. ***Мовна підтримка та навчання**:* деякі наукові заходи містять тренінги або майстер-класи, присвячені навичкам написання і презентації наукових робіт. Це допомагає учасникам покращувати свою мовну культуру і навички.

Наукові заходи сприяють не лише обміну знаннями, але й вдосконаленню культури наукової мови, допомагають дослідникам чітко і зрозуміло представляти свої ідеї.

Авторитет кожного університету визначається його науково-навчальним потенціалом, наявністю відомих учених-викладачів і наукових шкіл. Безперечно, і формування та реалізація творчих якостей молодих дослідників уповні залежать від особистісних якостей викладачів, котрі вміло залучають до спільного наукового дослідження студентську молодь. Свого часу К. Ушинський переконливо доводив: «Лише особистість може

впливати на розвиток і визначення особистості, лише характером можна створювати характер».

Сучасний дослідник – не лише вчений, це особистість з високою методологічною культурою; фундаментальною підготовкою; науковою ерудицією; гуманістичним стилем наукового мислення; з розвинутою інтуїцією, конструктивним мисленням. Для нього важливі етичні норми, толерантність, діалогова взаємодія. Безумовно, це талановита і високо організована індивідуальність, але насамперед – це особистість патріотична, яка вболіває за Вітчизну.

Особистим прикладом – фундаментальною підготовкою, блискучим читанням лекцій, відомими широкому загалу читачів книгами, скрупульозним ставленням до проведення експериментальних досліджень, володінням секретами ефективного «живого» слова, «науковою іскоркою», тонким відчуттям наукового стилю, толерантністю старше покоління вчених мотивує самостійний пошук молодих дослідників. Сьогодні праці багатьох видатних українських науковців минулого опубліковані російською та іншими іноземними мовами. Переклад їх українською мовою є обов'язковим, що сприятиме ефективному розвитку української наукової мови.

Складова етичного кодексу вченого – ***«авторське право».*** Відхиленням від норм етики є ігнорування принципу об'єктивності в науковому дослідженні чи при виконанні експерименту, узагальненні отриманих даних або формулюванні висновків.

Якісна риса сьогодення – діалогова взаємодія викладача-науковця і студента-дослідника. Це діяльна, активна позиція його учасників, стимул самовдосконалення, саморозвитку та постійного оновлення. Саме в процесі діалогової взаємодії, на переконання більшості вчених, відбувається освітня зустріч, яка збагачує і студентів, і викладачів новими враженнями, ідеями, цінностями. Науковий діалог допомагає формувати самостійність, відповідальність, відкритість, спонукає до розвитку мовленнєвих умінь представити власну думку в гармонії форми і змісту, зіставити її з думкою

іншого автора, володіти реплікою і паузою, вербальними і невербальними засобами, категорій і понять.

Література до лекції 1

1. Мацько Л. І., Кравець Л. В. Культура української фахової мови: навчальний посібник. К.:ВЦ «Академія», 2007. 360 с.

2. Онуфрієнко Г. Науковий стиль української мови. Київ: Центр учбової літератури. 2021. 426 с.

3. Основи наукового мовлення: навчальний посібник: / С. А. Бронікова та ін.; за ред. І. М. Плотницької, І. Р. Ленди. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2021. 252 с.

4. Семеног О. М. Культура наукової української мови : навчальний посібник. К.: ВЦ «Академія», 2012. 216 с.

5. Симоненко Т. В. Теорія і практика формування професійної мовнокомунікативної компетенції студентів філологічних факультетів : монографія. Черкаси : Вид-во Вовчок О. Ю., 2006. 328 с.

Питання для самостійного опрацювання

1. Проаналізуйте структуру мовленнєвої компетентності майбутнього науковця.

2. Які її основні компоненти та як вони реалізуються у професійній і науковій діяльності?

3. Наведіть приклади їх практичного застосування в дослідницькому середовищі.

ЛЕКЦІЯ 2

(2 год.)

ОСОБЛИВОСТІ УСНОГО НАУКОВОГО МОВЛЕННЯ. ПСИХОПЕДАГОГІЧНІ ЗАСАДИ УСНОГО ВИСТУПУ. ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП ЯК КОМУНІКАТИВНИЙ ФЕНОМЕН

План

1. Особливості усного наукового мовлення та його комунікативні характеристики.
2. Психопедагогічні засади усного наукового виступу та взаємодія з аудиторією.
3. Публічний виступ як комунікативний феномен: види, структура та умови ефективності.

При самостійній підготовці до певного виду усного наукового спілкування слід звернути увагу на вироблення цілої низки вмінь, основними з яких є: повідомити про отримані результати наукового дослідження; описати перебіг наукового дослідження; пояснити отримані результати, факти; зробити аналітичний огляд наукової проблеми або ступеня її дослідженості; прокоментувати складні для сприйняття моменти дослідження; спростувати точку зору співрозмовника, спираючись на наукові докази.

Науковці (дослідники) – це категорія висококваліфікованих фахівців, які працюють на посадах дослідницького характеру, професійно займаються науковими дослідженнями та розробками і безпосередньо беруть участь у створенні нових знань, продуктів, процесів, методів і систем; здійснюють керівництво дослідницьким процесом. До складу дослідників відносять також аспірантів і докторантів. Визначення державної наукової політики формується як довготривала поведінка держави стосовно питань, пов’язаних із наукою, спрямована на розв’язання суспільних завдань шляхом

використання інтелектуальних продуктів, що виникають у процесі професійної діяльності людей у сфері науки. На сучасному етапі серед пріоритетних завдань – посилення наукової складової в діяльності університетів.

Особливості усного мовлення. Незворотність, поступальний і лінійний характер розгортання в часі – одна з головних властивостей усного мовлення. Неможливо повернутись у будь-який момент усного мовлення ще раз, тому той, хто говорить, змушений мислити та говорити одночасно, тобто він думає ніби «на ходу», у зв'язку з цим усному мовленню можуть бути притаманні неквапливість, фрагментарність, поділ єдиного речення на кілька комунікативно самостійних одиниць. Водночас той, хто говорить, повинен ураховувати реакцію слухача та намагатися привернути його увагу, викликати інтерес до повідомлення. Тому в усному мовленні з'являються інтонаційне виділення важливих моментів, підкреслення, уточнення певних частин, повтори: *«Роботу кафедра провела протягом року велику/ так/ потрібно сказати/ велику та важливу/ І навчальну, і наукову, і методичну/ Ну/ навчальну/ всі знають/ Чи потрібно детально/ про навчальну/ Ні/ Так/ теж думаю/ не потрібно».*

Усне мовлення може бути підготовленим (доповідь, лекція тощо) і непідготовленою (розмова, бесіда).

Підготовлене усне мовлення відрізняється продуманістю, більш чіткою структурною організацією, але при цьому все-таки той, хто говорить (промовець), як правило, намагається, щоб його мовлення було невимушеним, не «завченим», схожим на безпосереднє спілкування.

Непідготовлене усне мовлення характеризується спонтанністю. Непідготовлене усне *висловлювання* (основна одиниця усного мовлення, яка є аналогічною реченню в письмовому мовленні) формується поступово, порціями з усвідомленням того, що вже сказано, що потрібно сказати далі, що слід повторити, уточнити. Тому в усному непідготовленому мовленні багато пауз, а використання цих пауз (слів типу *е-е, гм*), що дають змогу

мовцеві зберегти комунікативний контакт зі слухачами та виграти час для добору необхідного слова чи формулювання думки. Водночас надмірне використання таких елементів негативно впливає на культуру мовлення, знижує його чіткість і переконливість, тому доповідачеві важливо виробляти навички логічно вмотивованого паузування без зайвих мовних заповнювачів.

Приємне враження на слухачів справляють інтонація, змістовна, образна, виразна й зрозуміла мелодика мови. Важливу роль при цьому відіграють різноманітність тональних рисунків, чистота і ясність тембру, гнучкість, рухомість, адаптивність, емоційна насиченість фрази. Чітка вимова слів указує на внутрішню дисципліну, натомість нечітка свідчить про невпевненість. Занадто голосне й квапливе мовлення створює враження нав'язування певної позиції, занадто тихе й повільне – може заважати кращому сприйманню смислу тексту. Своєрідне поєднання інтонаційних елементів у мовленні (збільшення інтенсивності голосу, різнотемпова структура фраз, емотивні інтонеми, інтонеми важливості тощо) характеризує індивідуальний інтонаційний стиль.

Індивідуальний інтонаційний стиль – це інтонаційна манера, основою якої є вибір мовцем варіантів інтонаційних одиниць (інтонем). Суттєве значення для мовця мають, зокрема, інтонеми важливості, які допомагають виділити головну інформацію, волюнтативі інтонеми, що надають мовленню спонукального характеру. В усному науковому мовленні важливу роль також відіграє наголос, що може бути динамічним (наголошений склад виділяють більшою силою голосу), вільний (може падати на будьякий склад) і рухомий (нефіксований на жодному складі), тому слід пам'ятати правила наголошування слів.

Той, хто говорить, контролює логіко-композиційний, синтаксичний і частково лексико-фразеологічний рівні мови, тобто слідкує за тим, щоб його мовлення було логічним та зв'язним, добирає відповідні слова для адекватного вираження думки. Фонетичний і морфологічний рівні мови, тобто вимовлені та граматичні форми, не контролюються, відтворюються

автоматично. Тому для усного мовлення характерні менша лексична точність, невелика довжина речень, обмеження складності словосполучень і речень, відсутність прислівникових і дієприслівникових зворотів, поділ єдиного речення на кілька комунікативно самостійних.

Усне мовлення так само, як і письмове, є нормованим і регламентованим, але норми усного мовлення зовсім різні. Багато з так званих огріхів усного мовлення (функціонування незакінчених висловлювань, автокоментаторів, контакторів, реприз тощо) є необхідною умовою успішності й ефективності усного способу комунікації. Слухач не може втримати у пам'яті всі граматичні та семантичні зв'язки тексту, і промовець повинен враховувати це; тоді його мова буде зрозумілою та осмисленою. На відміну від письмового мовлення, яке будується відповідно до логічних рухів думки, усне мовлення розгортається за посередництва асоціативних приєднань.

Усна форма мовлення закріплена за всіма функціональними стилями української мови, але вона має перевагу в розмовно-побутовому стилі мови. Серед різновидів усного мовлення виділяють ***усне наукове мовлення.*** Варто сказати, що розмовна мова (усна форма розмовного стилю) впливає на всі різновиди усного мовлення. Це виражається у виявленні авторського «я», особистісного начала в мові з метою посилення впливу на оточуючих. Тому в усному мовленні використовуються емоційно й експресивно забарвлена лексика, образні порівняльні конструкції, фразеологізми, приказки, прислів'я, навіть просторічні елементи. Ситуативні характеристики в усній науковій мові також мають специфіку. Усне наукове мовлення – це специфічний вид мови, який містить у собі риси усно-розмовної промови. Усне наукове мовлення розраховане на слухове сприйняття й конкретного адресата. Основними ознаками такого мовлення є незворотність, поступальний і лінійний характер розгортання в часі, непідготовленість, невимушеність, експресивність, яскраво виражена модальність. Для нього характерні емфатична (виразна, піднесена) інтонація, відповідні міміка й

жести, а також певний темп і ритм мовлення. Неможливість повернутися до вже промовлених слів і фраз примушує мовця мислити та говорити одночасно, тому усному мовленню властиві ознаки фрагментарності.

Уживання образних конструкцій свідчить про небайдуже ставлення авторів наукових творів до досліджуваних об'єктів, що зрештою зближує автора і читача, як зближують окремих людей спільні інтереси.

Отже, ***усна наукова мова*** – це мова спеціальна, оскільки вона породжується фахівцями та звернена до спеціалістів, які володіють однією системою наукових понять та професійних знань. Основна лінгвістична особливість усної наукової мови полягає в тому, що вона, будучи максимально наближеною до письмової наукової мови, водночас містить у своєму складі мовленнєво-змістові комплекси та вкраплення, характерні для усно-розмовної мови. Інша особливість усного наукового мовлення лежить поза мовною сферою і визначається фактором спеціалізації наук, які поділяться на гуманітарні, економічні, природничі, точні, медикобіологічні, інженерно-технічні, а тому мають різні тематику й понятійно-термінологічний апарат, відмінні способи міркування та доказовість тез, висування гіпотез та формулювання висновків. Природно, що всі ці фактори, з одного боку, неминуче впливають на мовні особливості усного наукового мовлення, що функціонує в межах конкретної наукової галузі знань, а з іншого – забезпечують її мовну стійкість та однотипність, оскільки в кожній науці різні тематичні цикли в мовному відношенні достатньо монолітні та однопланові. Третя важлива особливість усного наукового мовлення найвиразніше виявляється в його жанровому членуванні.

В усній науковій промові явно переважають монологічні «мовні продукти» різної тривалості, якими можуть бути і доповідь, і лекція, і повідомлення, і виступ у дискусії, на семінарі, конференції, тоді як діалогічні жанри (наприклад, бесіда чи наукова консультація) в усній науковій промові мають підрядний (додатковий) характер. Монологічність усної наукової мови прямо впливає на сегментованість мовного потоку й наслідки для його

синтаксичної побудови та його граматики в цілому. Монологічність усного наукового тексту підвищує рівень синтагматичної залежності мовних засобів та їхніх значень від мовного оточення, оскільки лінеарні властивості монологічного мовного продукту підвищують можливості перетворення будь-якого мовного знака в контексті.

Ще раз звертаємо увагу на те, що ознаками усного наукового мовлення є незворотність, часто непідготовленість, більш яскраво виражена модальність. Враження на слухачів справляє інтонація й мелодика мови дослідника, тому важливо дотримуватися орфоепічних норм, які є необхідною складовою мовної культури дослідника., якнайширше користовуватися засобами милозвучності, слідкувати за тим, щоб мовлення було логічним і зв'язним. Отже, грамотність та культура усного наукового мовлення належить до основних професійних характеристик фахівців різних сфер діяльності. Мовці мають чітко усвідомлювати мету й завдання професійного спілкування, вести бесіду, перемовини, дискутувати, виступати публічно, доводити, вмотивовувати, спростовувати, заперечувати, оцінювати, узагальнювати інформацію, трансформувати усну інформацію в письмову й навпаки, володіти всіма жанрами ділового спілкування, дотримуватися мовного етикету, створювати атмосферу довіри та взаєморозуміння. Названі вміння й навички можна виробити шляхом виконання різноманітних навчальних вправ і завдань практичного характеру, що дозволяють розвинути вміння автоматично, мобільно використовувати мовні засоби в найрізноманітніших комунікативних ситуаціях. Це, зокрема, засвоєння нормативних параметрів наукового стилю як функційного різновиду літературної мови, розуміння мовних законів творення та використання фахової термінології, продукування наукових фахових текстів у вигляді повідомлення чи наукової доповіді.

Найяскравіше мовна майстерність виявляється під час виконання публічного виступу, аналітичних оглядів економічних, технічних і культурологічних статей. Усі ці види робіт спонукатимуть до подальшої

фахової самоосвіти, самопізнання, самовдосконалення, вироблення власної мовнокомунікативної стратегії в різноманітних науково-навчальних і професійних ситуаціях.

Що треба знати про характерні риси і закономірності процесу усного мовлення, про якості особистості промовця та особливості аудиторії, які об'єктивно впливають на ефективність виступу, про взаємодію оратора та слухачів.

За підрахунками психологів, серед усіх видів спілкування, у які регулярно залучена сучасна людина, до двох третин часу припадає на його усні види. І це не випадково: звукова мова – універсальний засіб спілкування, безпосередньо пов'язаний зі свідомістю, що втілює в матеріальну оболонку думки людини. Ним можна не тільки висловити та передати будь-який конкретний зміст, будь-яку думку, а й поєднати людей, які спілкуються, що не завжди під силу мовленню писемному [3].

Сила усного мовлення перш за все полягає в його емоційній напрузі, проникності, у її здатності передати найтонші відтінки думки та почуття, що не чого часто позбавлене друковане слово. Інтонація усного мовлення – це додатковий «паралінгвістичний код» у системі спілкування, який мовець має у своєму розпорядженні для впливу на аудиторію.

Слухачам байдуже, чи записана промова на папері, чи перед ним тільки короткі тези, чи вони взагалі відсутні. Аудиторія сприймає думки, емоції, почуття тільки у їх звуковому втіленні, тільки через звукове мовлення.

Усне мовлення має низку специфічних особливостей. Будь-який виступ є різновидом безпосередньої комунікації, коли між промовцем та аудиторією немає перешкод. Постійно спостерігаючи за аудиторією, промовець має можливість у будь-який момент оцінити реальний стан слухачів за їх зовнішнім виглядом, увагою, репліками чи іншими елементами поведінки (зворотний зв'язок) і за необхідності скоригувати свій виступ або зробити певні зусилля для досягнення поставленої мети. Легко уявити, наскільки

промовець, який виступає по радіо чи телебаченню, позбавлений такої можливості.

Важливою перевагою безпосереднього спілкування є порівняно точна адреса, коли промовцю заздалегідь відомий склад майбутньої аудиторії. Живе спілкування має відносно інтимний характер, даючи можливість вести відверту розмову з аудиторією про недоліки, проблеми, труднощі та шляхи їх подолання, можливість коментування, роз'яснення та уточнення повідомлюваного.

Важливою складовою процесу спілкування є особистий вплив доповідача на аудиторію, на всіх і на кожного, коли в результаті виниклого стану емоційної індукції або «експресії почуттів» відбувається жива взаємодія за принципом «ми» (на відміну від «я» і «вони»). Психологічні дослідження доводять, що безпосередній контакт, можливість спостерігати за активною реакцією аудиторії, чути звучання власного голосу – усе це позитивно впливає на оратора [3].

Під час виступу доповідач намагається змінити стан аудиторії відповідно до поставленої мети (проінформувати, переконати тощо), каналами зворотнього зв'язку отримує інформацію про стан аудиторії і відповідно будує подальшу розмову. Отже, у такій системі управління доповідач є керівником, а слухач – учасником, який сприяє чи перешкоджає реалізації задуму доповідача. Це суб'єктно-суб'єктні відносини, що передбачають обопільну активність. Систему таких відносин можна подати у вигляді схеми:

Доповідач→ Промова→ Аудиторія

← Зворотний зв'язок →

Обстановка

Ця схема може бути застосована як для монологу, так і до діалогу, в останньому випадку змінюється лише форма взаємодії, а сутність процесу не змінюється.

У чому ж смисл побудованої уявної моделі чи системи управління процесом спілкування?

Будь-яка ідеальна модель виступає як відображення, уявна копія, спрощена картина об'єкта. При цьому йдеться не про елементарне відбиття, а гносеологічний образ, створений шляхом структурно-функціональної аналогії. Уявна модель – важливий етап на шляху пізнання: від конкретної дійсності – до її абстрактного відображення і далі від початкових, абстрактних, бідних образів – до більш конкретного, повного та всебічного відображення дійсності [3].

Однак ця модель, як і будь-яка інша, може бути не тільки інструментом пізнання, а й знаряддям прогнозу і управління процесом, допомагаючи уникнути помилок та випадковостей. «Коли людина говорить, що «вона знає», – писав відомий учений-медик М. Амосов, – то це означає, що в корі його мозку існує певний комплекс нервових клітин, у якому представлена модель знайомого йому об'єкта» (М. Амосов Кібернетика очікувана та кібернетика неочікувана, с. 167).

Знання моделі публічного виступу допомагає промовцю бачити весь процес, дає можливість прогнозувати вплив мовлення на аудиторію, коригувати й ефективно управляти аудиторією.

Проаналізуймо основні елементи цієї моделі, пам'ятаючи, що від кожного з елементів об'єктивно залежить успіх або неуспіх спілкування.

Першим елементом схеми є доповідач, який виступає не просто як суб'єкт, індивідуум, який говорить, а як особистість зі складною сукупністю духовних, фізичних та соціальних якостей, що виконує певну відведену соціальну роль. Вивчення особистості доповідача, особливостей його поведінки об'єктивно впливає на результативність процесу спілкування. Ядром тут є професійна підготовка, професійна переконаність, високий рівень загальної культури як результат постійної роботи над собою.

Отже, ***психопедагогічні засади усного наукового виступу*** є важливим аспектом, що допомагає ефективно донести інформацію до аудиторії. Вони

охоплюють різні аспекти підготовки і проведення виступу, враховуючи психологічні і педагогічні особливості.

Розглянемо декілька ключових моментів (рекомендацій):

1. Знання аудиторії: важливо враховувати рівень знань та інтересів вашої аудиторії. Це дозволяє адаптувати мову і складність матеріалу так, щоб він був зрозумілий і цікавий слухачам.

2. Структура виступу: логічна і чітка структура допомагає утримувати увагу і забезпечує зрозумілість. Стандартна структура містить вступ, основну частину та висновки. Використання підзаголовків і плавний перехід між частинами допомагає організувати матеріал.

3. Ясність і простота: використовуйте просту і зрозумілу мову. Уникайте надмірно складних термінів і спеціалізованого жаргону, якщо це не необхідно для вашої аудиторії.

4. Емоційна інтонація та виразність*:* ваша манера подачі інформації повинна бути емоційною і виразною. Використання пауз, зміна темпу та інтонації зроблять виступ більш динамічним і захоплюючим.

5. Візуальні допоміжні засоби: використання слайдів, графіків, схем та інших візуальних засобів допомагає краще ілюструвати і зрозуміти інформацію. Вони повинні бути чіткими, простими і відповідати змісту вашого виступу.

6. Активне слухання і зворотний зв'язок: будьте готові до запитань і коментарів від аудиторії. Активне слухання і вміння швидко реагувати на запити допомагають підтримувати контакт з аудиторією і уточнювати непорозуміння.

7. Підготовка і репетиція*:* добре підготовлений виступ потребує репетицій. Це допоможе вам звикнути до матеріалу, впоратися з можливими труднощами й відчути себе впевнено.

8. Психологічна готовність: важливо бути емоційно підготовленим до виступу. Зменшення тривоги і страху публічного виступу може бути досягнуто через практику і техніки релаксації.

***9. Орієнтація на результат**:* майте чітке уявлення про мету вашого виступу і намагайтеся досягти її. Ваша мета може бути інформування, переконання або мотивування аудиторії.

Варто відзначити, що усвідомлення цих аспектів допомагає покращити ефективність наукового виступу і забезпечити позитивний відгук від аудиторії.

Залежно від змісту, призначення, форми чи способу виголошення, а також обставин та професійних спрямувань тих, хто виступає, ***публічний виступ*** поділяється на такі жанри, як доповідь, промова, бесіда, лекція.

Доповідь містить виклад чи огляд певних питань, проблем із висновками і пропозиціями. Інформація, що міститься в доповіді, розрахована на підготовлену аудиторію, готову до сприйняття, обговорення та розв'язання проблем. Максимальний результат буде досягнуто, якщо учасники будуть завчасно ознайомлені з текстом доповіді. Тоді можна очікувати активного обговорення, аргументованої критики, посутніх доповнень і плідно вираженого рішення.

Доповідь звітна про отримані результати дослідження містить об'єктивно висвітлені факти та реалії за певний період роботи над проблемою. У процесі підготовки до звітної доповіді доповідач мусить чітко окреслити мету, характер і завдання, до кожного положення дібрати аргументовані факти, вивірені цифри, переконливі приклади, влучні і доречні цитати. Варто також укласти загальний план і усі положення та частини пов'язати в одну струнку систему викладу.

Після обговорення, доповнень і коректив доповідь схвалюють зібранням і приймають остаточне рішення як програму майбутніх дій на подальший період.

Давньоримська ораторська схема: що, для чого, у який спосіб може і нині бути визначальною для промовця. Отже, ураховуючи вид промови, оратор повинен змінювати й характер виступу, і засоби, якими оперуватиме під час її виголошування.

Лекція є однією з форм пропаганди, передачі, роз'яснення суто наукових, науково-навчальних, науково-популярних та інших знань шляхом усного викладу навчального матеріалу, наукової теми, що має систематичний характер.

Навчально-програмові лекції становлять систематичний виклад певної наукової дисципліни. Обов'язковою складовою цих лекцій має бути огляд і коментар наукової літератури, акцентування уваги на ще не розв'язаних питаннях і проблемах.

Настановча вступна лекція має на меті ввести слухача в коло питань певної дисципліни, познайомити з її предметом, зацікавити слухачів подальшим вивченням запропонованого матеріалу.

Оглядові лекції, як правило, читають після вивчення всього курсу. Вони мають на меті систематизувати знання слухачів із певного предмета, підвести до подальшого самостійного опрацювання якоїсь проблеми, активізувати думку.

Лекції зі спеціального курсу зазвичай призначені певній вузькій галузі науки, дослідження. Вони дають широкі можливості ввести слухачів у науку, збудити їхню думку. Такі лекції значно легше побудувати як проблемні порівняно з навчально-програмовими.

Ця форма публічного виступу потребує більшої офіційності й академічності викладу.

Як правило, лекція має традиційно чітку структуру: вступ, основна частина, висновки.

Вступ – своєрідний заспів, зачин до теми обраної лекції, її актуальності в часі, місці й аудиторії проведення, мусить бути лаконічним, певною мірою інтригуючим. Згуртувавши й зацікавивши слухачів, лекторові слід докласти зусиль, щоб утримати їхню увагу.

В основній частині повинно бути викладено, послідовно і логічно розкрито стрижневе питання лекції з увиразненням усіх причинно-наслідкових зв'язків кожної смислово-самостійної частини.

Висновки мусять логічно випливати з усього змісту лекції: узагальнювати основне й займати близько 5% часу й обсягу всього виступу. Доречним буде у висновку й підсумковий та настановчий елемент щодо виконання певних дій.

Лектор має бути готовий до запитань слухачів за темою виступу. Відповіді його мусять бути коректними, виваженими й лаконічними.

Виступ, як правило, не готується завчасно, а є спонтанною реакцією на щойно почуте від промовця, доповідача. У лаконічному виступі промовець може порушити одне-два питання, чи дати на них конкретну відповідь, не відходячи від тематики порядку денного.

Виступ на семінарському занятті передбачає:

– виклад суті певного питання;

– акцентування на основному;

– висловлення свого ставлення й оцінки;

– підкреслення значущості, важливості й актуальності (чи навпаки);

– підкріплення своїх доказів прикладами (посиланнями на джерела).

Адресувати своє звернення промовець повинен не лише доповідачеві чи президії, а й до всіх присутніх, побудувавши його таким чином, щоб одержана ними інформація була зрозумілою і стала основою їхніх власних роздумів і висновків.

Отже, публічний виступ як комунікативний феномен є надзвичайно важливим аспектом сучасної комунікації. Він містить передачу інформації та ідей аудиторії. Це явище має численні складові, які впливають на ефективність комунікації і взаємодії з аудиторією.

Ключові аспекти, які варто розглянути і запам'ятати:

1. Цілі публічного виступу*:* інформування (передача нових знань чи фактів); переконання (зміна ставлення або поведінки слухачів); мотивування (надання натхнення або стимулювання дій); розвага (залучення і утримання уваги через цікаве подання матеріалу).

2. Структура публічного виступу: вступ (привітання аудиторії, огляд теми, постановка цілей виступу); основна частина (деталізація теми, виклад основних ідей і аргументів); заключення: підбиття підсумків, повторення ключових моментів, заклик до дії або завершення.

3. Аудиторія: аналіз аудиторії (розуміння її потреб, інтересів і рівня знань); адаптація матеріалу (вибір мовних засобів і стилю комунікації відповідно до аудиторії).

4. Комунікативні стратегії: вербальні засоби (якість мовлення, граматика, вибір слів); невербальні засоби (жести, міміка, контакт з очима, тон голосу); використання мультимедіа (презентації, відео, графіки для підтримки ілюстрацій).

5. Психологічні аспекти: впевненість (упевнене ведення виступу, яке може вплинути на сприйняття і довіру аудиторії); емоційний зв'язок (використання емоцій для зворушення або стимулювання інтересу).

6. Практичні аспекти: репетиції (підготовка та практика виступу для покращення якості і зниження рівня стресу); зворотний зв'язок (оцінка виступу та внесення корективів на основі відгуків аудиторії).

7. Сучасні тенденції: глобалізація (адаптація виступів для міжнародної аудиторії, врахування культурних різниць); цифрові платформи (використання онлайн-платформ для проведення вебінарів, відеоконференцій та інших видів дистанційного спілкування).

Отже, публічний виступ є потужним інструментом комунікації, який вимагає від оратора не тільки знання предмета, але й уміння ефективно взаємодіяти з аудиторією. Важливо поєднувати добре структуровану інформацію з успішними комунікативними стратегіями, щоб досягти бажаних результатів і залишити позитивне враження.

Література до лекції 2:

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник. К.: Видавничий центр «Академія», 2004. 344 с.

2. Культура наукової мови: навчальний посібник: / Н. О. Лисенко, Н. В. Піддубна, О. О. Тєлєжкіна. Х. : Тім Пабліш Груп, 2015. 224 с.

3. Основи наукового мовлення: навчальний посібник: / С. А. Бронікова та ін.; за ред. І. М. Плотницької, І. Р. Ленди. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2021. 252 с.

Питання для самостійного опрацювання

1. Які основні ознаки усного наукового мовлення?

2. Які психопедагогічні чинники впливають на успішність публічного виступу?

3. Яке значення має зворотний зв’язок у взаємодії доповідача й аудиторії?

4. Розробіть практичні рекомендації для науковця щодо підготовки та проведення успішного публічного виступу в академічному середовищі. Визначте основні етапи підготовки виступу, способи встановлення контакту з аудиторією, засоби підтримання уваги слухачів. Оформіть результати у вигляді інфографіки «Секрети ефективного наукового виступу».

ЛЕКЦІЯ 3

(2 год.)

КУЛЬТУРА УСНОГО НАУКОВОГО МОВЛЕННЯ (УСНА ДОПОВІДЬ). НОРМИ НАУКОВОЇ ЕТИКИ. ВЕРБАЛЬНІ Й НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ ТА ЕТИКЕТ НАУКОВОГО СПІЛКУВАННЯ. ЕЛЕКТРОННА ПРЕЗЕНТАЦІЯ НАУКОВОГО ВИСТУПУ

План

1. Культура усного наукового мовлення та структура наукової доповіді: етапи підготовки, композиційно-логічна побудова виступу, вимоги до змісту й організації.

2. Норми наукової етики та академічної доброчесності: відповідальність дослідника, етичні засади наукової комунікації.

3. Мовленнєвий етикет у науковому спілкуванні: правила ведення дискусії, відповіді на запитання, поведінка під час виступу.

4. Електронна презентація наукового виступу: принципи створення, вимоги до слайдів, структура та ефективність мультимедійного супроводу.

Розглянемо практичні поради, як підготувати усну доповідь.

Ефективний усний виступ – це важлива частина наукової діяльності, яка, на жаль, часто недооцінюється.

Люди з природним (уродженим) талантом оратора трапляються рідко. Але за допомогою праці та практичного досвіду можна досягнути високого рівня презентації. Враховуючи, що стандарти усних виступів у науці і практиці достатньо низькі, гарний виступ часто стає подією, яку запам’ятовують.

Попереднє планування. На цьому етапі ви повинні пристосувати доповідь до конкретної ситуації. Для цього варто з’ясувати, хто буде присутнім під час доповіді. Якщо це конференція – варто ознайомитись зі списком її учасників, з’ясувати їх інтереси, оцінити склад слухачів – вузькі

чи загальні спеціалісти, скільки їх буде, товариські чи ні. Дізнайтеся, скільки часу виділено для доповіді. Під час довгої доповіді ви можете детально обговорювати питання, коротка доповідь вимагає одразу переходити до справи. Уточніть, чи включені у відведений час запитання. Бажано все це зробити якомога раніше.

Підготовка. Потрібно побудувати доповідь навколо однієї мети, використовуючи все, що може краще її розкрити та відкидаючи все несуттєве або те, що може відволікти увагу. Детальне обговорення матеріалу або надто розширений огляд не запам'ятаються, а швидше присплять аудиторію.

Після того як ви визначили про що будете говорити, ви повинні вирішити, як це сказати. На відміну від бесіди або письмового документа, доповідь – це щось на зразок одного пострілу. Тому доповідь має бути добре сконструйована і представлена аудиторії зрозуміло та в логічній послідовності.

Чим раніше ви почнете готувати візуальні елементи (рисунки, діаграми), тим вони будуть кращі, але не занадто занурюйтесь у безкінечне покращення. Таблиці краще не використовувати. Комп'ютерні програми для презентацій (PowerPoint, Persuasion та ін.) – чудовий спосіб економії часу. Навіть якщо ви ще не ознайомлені з ними, час, витрачений на їх освоєння, окупиться швидкістю, з якою ви зможете готувати презентацію. Якщо ви використовуєте мультимедійні технології, переконайтесь, чи підтримуються вони апаратурою, яка є в залі доповідей.

Деякі поради стосовно структури доповіді. Не сподівайтеся, що аудиторія добре обізнана з основними концепціями та поняттями, що лежать в основі вашої доповіді. Окресліть ці концепції коротко, але чітко та зрозуміло на початку доповіді. Сприйняття інформації аудиторією знижується під час доповіді. Тому, якщо ви представляєте низку положень, розташуйте їх від більш до менш важливих, а краще менш важливі положення взагалі викинути.

Спробуйте з’ясувати проблеми та питання, які хвилюють аудиторію, та зверніться до них під час доповіді до того, як аудиторія сама почне про це.

Пам’ятайте, що немає сенсу робити доповідь для аудиторії, яка не слухає. Ви повинні допомогати їй зацікавитись тим, про що ви говорите.

Визначте мету доповіді на її початку та зверніться до неї наприкінці. Між цими моментами обговорюйте, як ваш матеріал співвідноситься з цією метою. Виступ повинен одразу викликати інтерес та увагу аудиторії, тому уникайте банальних початкових фраз («Дякую оргкомітету за…») та технічного жаргону.

Не використовуйте списки («по-перше…», «по-друге…»). Ви можете сплутати систему списка («по-перше…», «далі…», «на п’ятому етапі»), або пізніше у доповіді з’ясується, що ви пропустили якийсь пункт і доведеться повертатись назад.

Переходи: до них потрібно ставитись уважно, вони мають бути плавними та логічними, зрозумілими для аудиторії.

Насамкінець узагальніть основні концепції (ідеї), які ви обговорювали, і як ваша робота стосується порушених питань. Намагайтеся допомогти аудиторії зберегти у пам’яті цю останню інформацію. Відзначте початок заключної частини. («На останок…»).

Не забудьте віддати належне іншим, де це потрібно: якщо ви використовуєте чужі малюнки чи дані, обов’язково згадайте про це.

Один із шляхів підтримання інтересу – організація доповіді у вигляді розповіді. Використовуючи нестандартний порядок викладу матеріалу, можна втримати інтерес аудиторії. Можливо, це і безглуздо, але замість планування вашої доповіді у форматі наукової статті (вступ/методи/результати/обговорення) або в певній хронології спробуйте використати формат, який звичайно притаманний гарним історіям. Розповідь, яка поєднує передбачення та погляди в минуле і закінчується пророчими умовиводами, – хороший рецепт для викладу вашої історії. Лише не

дозволяйте вашому ентузіазму сховати за історією матеріал, який лежить в основі вашої презентації [4].

Тренування. Тренування – найважливіший фактор для вдалої презентації. Не готуйте доповідь поспіхом – її потрібно встигнути «обкатати». Той, хто вважає, що може виступити без підготовки, робить одне з двох – або хаотичну, або нудну доповідь.

Спочатку потренуйтесь у приватній обстановці. Потім добре було б відзняти себе на відеокамеру та критично подивитись, що вийшло. Щоб не покращувати погану доповідь, після кількох прогонів зробіть пробний виступ перед колегами та попросіть висловити їх свою думку. Краще тренуватися на людях, які погано обізнані з вашою темою, ніж на вузьких спеціалістах, які будуть придиратись до деталей.

З часом спробуйте переглянути структуру доповіді, зв’язки між ідеями. Забирайте несуттєві елементи. Пам’ятайте, чим коротший виступ, тим складніше охопити матеріал зрозуміло та повно. Будьте суворими до того, що може бути важливим для доповіді, відкидайте несуттєві подробиці.

Тренуйтесь з усіма частинами. Якщо ви завжди будете починати з початку – у вас буде прекрасний початок виступу, але бліде закінчення. Починайте іноді зсередини або з кінця.

Намагайтесь не підглядати в папірець, коли вам це не потрібно. Не намагайтесь вивчити текст напам’ять, при тренуванні намагайтесь говорити різними словами, притримуючись основного напрямку. Думайте про деталі доповіді – і ваші слова будуть природними. Використовуйте короткі речення з простою конструкцією. Не використовуйте жаргон.

Тривалість: не перевищуйте відведеного часу! Ніколи! Скорочуйте вашу доповідь, викидаючи деталі, концепції та інформацію, але не скорочуючи слова в реченнях. Якщо деталі повністю необхідні, зробіть їх у вигляді додатків та роздайте їх перед доповіддю глядачам. Часто, щоб скоротити час доповіді, говорять швидше. Ви вкладетесь у час, але не досягнете головної мети. Оптимальна швидкість – приблизно 100 слів/хв.

Завжди залишайте час на кілька запитань у кінці доповіді. Відчуття часу приходить з практикою, але майте на увазі, що під час самої доповіді на неї може бути використано до 20% більше часу, ніж на репетиції.

Повторюйте вирішальну (основну) інформацію. Говоріть не поспішаючи, іноді робіть паузи, дайте час аудиторії обдумати почуте. Після показу нового слайду варто зробити невелику паузу, щоб глядачі встигли подивитись на малюнок.

Намагайтесь бути готовими до несподіванок (наприклад, до перегорання лампочки проєктора). Подумайте, що ви можете зробити в цьому випадку.

Перед доповіддю. За день до доповіді потренуйтесь ще раз, використовуючи дзеркало. Якщо ви плануєте використовувати слайди – перевірте їх черговість.

Якщо можливо, огляньте приміщення, в якому будете представляти доповідь. Упевніться, що там є все необхідне обладнання. Поцікавтесь, хто за нього відповідає. Якщо зал великий, а ваш голос слабкий – використовуйте мікрофон. Протестуйте його, коли в залі немає глядачів. Перевірте наявність крейди (фломастерів), ганчірки, і, головне, указки. Якщо це лазерна указка – чи в порядку батареї. Приведіть себе до ладу завчасно (одяг, зачіска та ін.).

Доповідь

1. Робіть усе так, як підготували, краще не імпровізувати в останню хвилину.

2. Намагайтесь дивитись в очі слухачам, але не фіксуйте погляд лише на одному глядачеві, він буде почуватись незручно (ніяково).

3. Говоріть повільно, чітко та розбірливо, використовуйте природні жести.

4. Слідкуйте за своєю поведінкою, намагайтесь не бути скутим, не хитатись, не переступати з ноги на ногу, уникайте деяких звичок (не перебирайте дрібні гроші в кишені, не ходіть із кутка в куток, не поправляйте одяг). Особливу увагу зверніть на слова-паразити («е-е»), «так би мовити»,

«як би», «значить», «типу» та ін.). Упевніться, що ви говорите, звертаючись до аудиторії, а не в кут, стелю, екран. Не зникайте за кафедрою (трибуною). Вас повинні бачити.

5. Підтримуйте зв'язок з аудиторією, залучайте її до процесу презентації, ставлячи запитання та за допомогою контакту очима.

6. Якщо під час презентації потрібно вимкнути світло, не забудьте увімкнути його одразу, як тільки з'явиться можливість.

7. Не вибачайтесь за будь-що під час доповіді. Якщо ви вибачаєтесь, значить погано підготувались.

8. Якщо у вас немає досвіду коміка-розмовника, не зловживайте жартами.

9. Підсумок (узагальнення) має бути підготовленим та таким, що запам'ятовується, не піддавайтесь спокусі додати кілька слів експромтом. Останні слова запам'ятовуються найбільше, тому вони мають бути підготовленими.

Відповіді на запитання. Часто відповіді на запитання справляють краще враження, ніж сама доповідь.

1. Намагайтесь повторювати запитання, щоб усім було зрозуміло, про що вас запитали.

2. Перед відповіддю подумайте хоча б секунду. Головне – дочекайтесь, коли людина, яка ставить запитання, закінчить його формулювання. Єдиний виняток – коли запитання незрозуміле та хаотичне. Але і це потрібно зробити тактовно, наприклад «Тобто, ви запитуєте...?». Не намагайтесь відповідати на запитання одразу ж, цим ви покажете повагу до того, хто поставив запитання, та дасте собі час на те, щоб упевнитись, що відповідаєте саме на те запитання, яке вам поставили.

3. Якщо запитання поставлено під час доповіді і воно проясняє невизначеність, відповідайте одразу.

4. Уникайте довготривалих дискусій з однією людиною та безпідставних відповідей.

5. Якщо не можете відповісти на запитання, так і скажіть. Не вибачайтесь. Потім ви можете або запропонувати обдумати (дослідити) питання та повернутись до нього пізніше, або запропонувати людині, яка поставила запитання, джерело, де він може знайти відповідь, або попросити аудиторію про пропозиції.

Розглянемо композиційно-логічну побудову наукового виступу з урахуванням методичних порад Л. Мацько, Л. Кравець, Г. Онуфрієнко, Г. Сагач.

Етапами підготовки наукового виступу є:

1) *інтенція* (винайдення);

2) *диспозиція* (розташування);

3) *елокуція* (словесне оформлення думки);

4) *меморія* (запам'ятовування);

5) *акція* (публічне виголошення виступу);

6) *релаксація* (ослаблення напруження).

Розглянемо ці етапи детальніше. На ***етапі інтенції*** формуємо задум і визначаємо мотивацію виступу (чого ми очікуємо від цього заходу), тему, мету, ідею, коло інформації (наукові і науково-популярні праці, результати різних досліджень тощо) та завдання її інтерпретації у виступі. Важливе значення має назва теми. Заголовок повинен бути зрозумілим, відображати зміст промови і зацікавлювати слухачів.

Особливо ретельно продумаємо перші хвилини виступу і загальну логіку викладу матеріалу. На думку відомого мовознавця, академіка Л. Мацько, важливо пам'ятати, що підготовка промови – це не стільки збір інформації, скільки виношування власних думок з певної теми, глибоке її осмислення

Отже, на ***етапі диспозиції*** складаємо деталізований план виступу: *вступ* має пробудити інтерес слухачів, *основна частина* буде логічним продовженням питань вступу, презентує авторське бачення проблеми, у *висновках* узагальнимо основні думки та ідеї виступу. Визначаємо проблеми

дискусійного характеру, добираємо фактичний матеріал, прогнозуємо можливі запитання слухачів і відповіді. Звернемо особливу увагу до висновків виступу. Вони мають яскраво і коротко відтворювати найважливіші аспекти виступу.

На ***етапі елокуції*** здійснюємо стилістичне оформлення виступу: перевіряємо матеріали на відповідність логіці викладу, точності інформації, чинним мовним/мовленнєвим нормам. Не вживаймо розмовні слова, жаргонізми, суржикові елементи, складні синтаксичні конструкції.

Нарешті текст виступу написаний. Проте не варто розраховувати на те, що цей текст ми прочитаємо. Уявімо, що аудиторія не буде оснащена кафедрою і доведеться тримати записи перед собою. Така несподіванка призведе до зайвого хвилювання і зніяковіння. До того ж відсутність безпосереднього контакту зі слухачами теж негативно впливає на сприйняття промови.

Краще, як показує досвід, виступати з опорою на текст. Це справляє враження вільного володіння матеріалом і додає впевненості оратору. Отже, опануймо текст риторично, тобто виділимо місця, де необхідні психологічні або логічні паузи. Функції контакту виконують дієслова *з'ясуємо, простежимо, розглянемо, охарактеризувати, уточнимо, пояснимо, відзначимо, порівняємо, зіставимо; розмежуємо, продемонструємо.* Тренування допоможе перевірити написаний матеріал, провести хронометраж, внести необхідні уточнення і виправлення, відпрацювати інтонацію.

Акція, або *публічне виголошення промови* відзначається контактом з аудиторією. Досвід показує, не варто одразу починати виступ. Подивімося на присутніх, посміхнімося і промовімо перші фрази виступу, звертаючись до залу, а не до своїх записів. Виступаючи, думаємо насамперед про зміст, говоримо впевнено і зрозуміло. Важливу роль при цьому відіграє різноманітність тональних рисунків, чистота і ясність тембру, гнучкість, рухомість, адаптивність, а також емоційна насиченість фрази і сугестивність

(здатність голосу навіювати емоції і впливати на поведінку адресата). Чітка вимова слів указує на внутрішню дисципліну, нечітка, «розпливчаста» вимова свідчить про невпевненість оратора; занадто голосне і квапливе мовлення створює враження, що намагаєтеся нав'язувати свою позицію, а занадто тихе й уповільнене мовлення іноді заважає сприйняттю смислу тексту.

Своєрідне поєднання певних інтонаційних елементів у мовленні доповідача (збільшення інтенсивності голосу, різнотемпова структура фраз, емотивні інтонеми, інтонеми важливості тощо) засвідчує індивідуальний інтонаційний стиль.

Психологічній підготовці й оратора, й аудиторії до спілкування сприяють паузи. Для більш чіткого осмислення тексту використовуємо також і логічні паузи. Найкращою позою для виголошення промови є нескуте стояння за столом, кафедрою, трибуною з трохи піднятою головою й розправленими плечима. Вдивляймося у слухачів. Якщо відчули, що вас перестали слухати і в залі відбувається рух, змініть темп мовлення, наведіть яскравий приклад.

Виступаючи, фрази промовляймо чітко, виразно й емоційно. А ще пам'ятаймо: не можна зловживати увагою, добре, коли виступ триває чітко визначений час або навіть на одну-дві хвилини менше за регламентований.

Після виступу проаналізуємо її змістову і композиційну сторони крізь призму спілкування з аудиторією, її сприйняття адресатом, характер концентрації уваги. З'ясуємо основні причини ослаблення уваги слухачів, проаналізуймо ефективність прийомів контакту з аудиторією, уточнюючі, доповнюючі, коректуючі, проблемні відповіді на запитання аудиторії. У наукових джерелах добре описано і особливості культури аудіювання доповіді. ***Розглянемо деякі з порад*** [5].

1. Сприймаючи на слух наукову інформацію, намагаймося визначити в ній головне за зміною інтонації, темпу, голосу, за паузами, які завжди передують висновкам, за риторичними і проблемними запитаннями.

2. При аудіюванні доповіді, повідомлення спробуймо переробити зміст почутого, максимально лаконізуючи інформацію, але без втрати головного і цінного в ній.

3. Намагаймося відкидати неголовне, надлишкове; уникати фраз, що дублюються;

4. За потреби здійснимо можливе переконструювання речень.

5. Здійснимо самоконтроль, з'ясувавши, чи:

а) всю головну інформацію згідно з темою відбито в конспекті;

б) не порушено логічний зв'язок під час скороченого запису інформації;

в) всі використані символи та абревіатури є абсолютно точними відповідниками слів і словосполучень;

г) залишилася точною інформація при здійсненні переконструювань речень;

д) не припустилися ви орфографічних, лексичних та граматичних помилок при записуванні.

6. Відредагуємо за результатами самоконтролю зміст, структуру та мовне оформлення одержаного конспекту.

Отже, ***усне наукове мовлення, зокрема, усна наукова доповідь***, є ***важливим компонентом наукової комунікації***, що дозволяє науковцям ефективно передавати результати своїх досліджень аудиторії.

Норми наукової етики не сформульовані у вигляді яких-небудь офіційних вимог та документів, але ці норми існують. У цих нормах відображаються, по-перше, загальнолюдські моральні вимоги та заборони, такі, наприклад, як «не кради», «не обманюй» у контексті особливостей наукової діяльності. Як щось на зразок крадіжки у науці розцінюється плагіат, коли людина видає наукові ідеї та результати, отримані кимось іншим, за свої. Брехня (неправда) в науці – це усвідомлене викривлення (фальсифікація) даних експерименту. По-друге, етичні норми наукової діяльності слугують для утвердження та захисту специфічних, характерних

саме для науки цінностей. Перша серед них – необхідність відстоювання істини.

До ***моральних цінностей науки*** варто віднести оцінку істинності наукових тверджень незалежно від раси, статі, віку, авторитету. Так, результати відомого вченого мають піддаватися не менш суворій перевірці та критиці, ніж результати дослідника-початківця [4].

У щоденній науковій діяльності зазвичай непросто одразу оцінити отримане знання як істину або як припущення. І ця обставина відображається у нормах наукової етики, які не потребують, щоб результат кожного дослідження обов'язково був істинним знанням. Вони лише вимагають, щоб цей результат був новим знанням і, так або інакше, – логічно або експериментально обґрунтованим. Відповідальність за дотримання такого виду вимог несе сам учений, і він не може переадресувати її комусь іншому. Для того, щоб відповідати цим вимогам, він має добре знати все те, що зроблено і робиться в досліджуваній галузі науки.

Друкуючи результати своїх наукових досліджень, учений має чітко усвідомлювати, на які дослідження попередників та колег спирався, і саме на цьому тлі показувати те нове, що винайшов сам.

Крім того, в публікаціях учений повинен наводити ті докази й аргументи, за допомогою яких він обґрунтовує отримані результати. При цьому він зобов'язаний надати вичерпну інформацію, яка дає змогу провести незалежну перевірку його результатів.

Етичні норми стосуються й інших сторін наукової діяльності: процеси підготовки та проведення досліджень, проведення наукових дискусій тощо. Безперечно, нерідко трапляються випадки порушення вченими етичних норм. Проте «порушник» ризикує рано чи пізно втратити довіру своїх колег. Наслідком цього може стати ігнорування його наукових результатів іншими дослідниками, у результаті чого він опиниться поза наукою.

Визнання колег є для вченого найвищою нагородою, більш вагомою, ніж матеріальне заохочення (матеріальна винагорода). Особливість наукової

діяльності в тому й полягає, що її результативною вона по-справжньому стає лише тоді, коли визнана і результати її використовуються колегами для отримання нових знань.

В усному науковому спілкуванні особливого значення набувають знання ***мовного етикету*** й уміння: 1) приєднатися до обговорення наукової проблеми, до висловленої точки зору; 2) припинити наукову дискусію, розмову чи змінити її напрямок; 3) висловити прохання, згоду, незгоду; 4) відмовитися у ввічливій формі; 5) установити контакт, підтримати увагу співрозмовника; 6) висловити незадоволення, обурення тощо.

Наукове спілкування стає тим ефективнішим, чим краще в ньому пов'язуються всі засоби (і вербальні, і невербальні) із дотриманням етикету наукового спілкування. Так, люди, особливо під час першої зустрічі, звертають увагу на зовнішній вигляд одне одного. Неабиякого значення набуває охайність одягу і відповідність ситуації, постава, посмішка, дистанція, привітне прощання з відзначенням позитивних результатів спілкування та сподівання на подальші зустрічі. Існують певні правила вербального та невербального спілкування під час колективного обговорення проблем: наукові наради, семінари, конференції тощо. Розвиваючись та оволодіваючи різними засобами спілкування, людина самовдосконалюється і підвищує культуру своєї поведінки і спілкування [4].

Сучасна лінгвістична наука не визнає автономії невербальних засобів комунікації, називаючи їх паралінгвістикою. Водночас лінгвісти визнають пріоритет невербальних засобів комунікації у становленні людини мовної, зазначаючи, що в культурно-історичному розвитку, під натиском досконаліших засобів вербального спілкування, вони втратили свою першість і перетворилися у додаток до мовлення.

Основним каналом зв'язку з аудиторією є візуальний канал, або «кінесичний код», тобто сукупність міміки, жестів, рухів. У людському спілкуванні вони не менш природні, ніж мовлення та інтонація і є засобом повідомлення та засобом реагувань людини.

Вербальне спілкування, що здійснюється за допомогою усної і писемної мови, не вичерпує всього багатства обміну інформацією. Складні психологічні процеси як основа спілкування реалізуються і за допомогою ***невербальних засобів*** (безсловесної «мови тіла»), через які передаються стан, почуття, психічні установки учасників комунікативної взаємодії. Так, поряд із словесними засобами – мовленнєвими – процес спілкування забезпечують жести співрозмовників, інтонація, паузи, рухи тіла тощо.

Будь-який публічний виступ – це багатошаровий сплав мовних, інтонаційних, жестових, мімічних та інших засобів вираження при високому теоретичному та пізнавальному рівні змісту. Ці засоби, дублюючи та доповнюючи один одного, роблять виступ наповненим, полегшують розуміння та підсилюють вплив на аудиторію.

Невербальна (несловесна) комунікація – це система знаків, що використовуються у процесі спілкування і відрізняються від мовних засобами та формою виявлення.

Вербальні та невербальні засоби спілкування можуть підсилювати або послаблювати взаємодію. Невербальне спілкування здебільшого супроводжує і доповнює мову, по-своєму відображаючи зміст висловленого або сприйнятого. Тому інтерпретувати ці сигнали потрібно не ізольовано, а в єдності з урахуванням контексту. Також бажано розвивати здатність читати невербальні сигнали, які нерідко мимохіть передає іншим наше тіло. Характерно, що здебільшого люди віддають перевагу саме тій інформації, яку отримують через невербаліку.

Невербальна комунікація виокремилася у самостійний науковий напрям у 50-ті рр. XX ст. Водночас слід зазначити, що позитивний практичний досвід, наукові спостереження та узагальнення з цієї проблеми описано в багатьох працях минулого (у риториці, хірології, антропології).

Особливістю невербальної мови є те, що її прояви зумовлені імпульсами нашої підсвідомості, і відсутність можливості підробити ці імпульси дає змогу нам довіряти цій мові більше, ніж звичайному

вербальному каналу спілкування. Інакше кажучи, безслівна мова може попередити про те, чи слід змінити свою поведінку чи зробити щось інше, щоб досягти потрібного результату.

У невербальній комунікації використовують будь-які символи, крім слів.

За твердженнями учених, приблизно 60-80% інформації передається у безпосередньому спілкуванні невербальними засобами, які сприймаються різними сенсорними системами: зором, слухом, тактильними відчуттями тощо. За спорідненими ознаками їх об'єднують у певні групи.

Кінесичні (*грец. kinesis – рух*) засоби спілкування виражають загальну моторику різних частин тіла («мова тіла»). До них належать *міміка, жести, постава*. Знання з цієї сфери допомагають уникнути непорозумінь у спілкуванні з представниками інших етносів. Найвиразнішими і найуживанішими засобами невербаліки є *жести і пози*. Чи не найбільше праць з проблеми цього виду комунікації присвячено характеристиці та класифікації жестів. *Жести* використовують при описуванні, допомагаючи, наприклад, зобразити форму чи розміри предмета. *Жести* передають почуття людини – радість, горе, подив тощо. *Жести* бувають вітальні, вказівні, підсилювальні, застережливі тощо. Однак жест – явище суто індивідуальне, його інтенсивність залежить від темпераменту людини і здебільшого визначає специфіку індивідуального стилю промовця. *Жести* використовують з метою ілюстрації, підкреслення, указівки чи пояснення, переривання, а отже, вони не можуть бути ізольовані від вербальної комунікації. Велику увагу серед експресивних засобів приділяють *посмішці*, діапазон відтінків значень якої важко осягнути.

Проксемічні (*лат. proximal – розташований близько*) аспекти спілкування, пов'язані з організацією простору між його учасниками. Відомий антрополог Е. Холл був першим ученим, який звернувся до просторових потреб людини. На початку 60-х рр. XX ст. він увів навіть спеціальний термін для цього напряму наукових досліджень – «***проксеміка***».

Як стверджують дослідження, відстань між учасниками спілкування є: 0,45 м – інтимною; до 1,2 м – особистою (розмова між рідними, друзями); до 3,6 м – соціальною, а понад 3,6 м – публічною (спілкування лектора й аудиторії, артиста і глядачів) [6].

Екстралінгвальні (*лат. extra – поза, і lengua – мова*) ***аспекти спілкування*** охоплюють позамовну сферу, у межах якої розвивається мова: швидкість мови, висота голосу, його тональність і діапазон. Ці показники значною мірою залежать від темпераменту людини, але ними можна користуватися, щоб переконати, вплинути, свідомо уповільнюючи свою мову, використовуючи паузи, змінюючи висоту голосу в широких межах. У багатьох випадках те, як ми говоримо, важливіше за слова, які ми вимовляємо.

Людина, яка майстерно володіє усіма прийомами спілкування, дотримується загальноприйнятих норм і користується всіма формами і засобами спілкування, вміє доречно використовувати жести, міміку, поставу та інші невербальні засоби, що підсилюють ефективність спілкування.

Де гуманно красномовна невербаліка, там за нею стоїть духовно багата людина, яка має високий рівень моральної та психологічної культури спілкування.

Отже, невербальні засоби спілкування дають змогу працювати свідомо з несвідомим і допомагають досягти позитивних результатів. Згідно з найновішими припущеннями, невербальні засоби спілкування призначені для безпосереднього передавання смислових установок через поведінку людини, а мова – для передавання значень, закладених у словах. З’являється дедалі більше даних про те, що невербальні засоби і несвідомі механізми психіки відіграють значно більшу роль як у процесі мислення, так і спілкування, ніж уважалося раніше. Розвиваючи свої здібності до розшифровування невербальної поведінки інших, людина навчається сприймати комплекс відповідних засобів з урахуванням конкретного контексту. Вона не лише розпізнає стан партнерів при спілкуванні, а й правильно оцінює їх ставлення

одне до одного. З часом людина навчається не лише адекватно аналізувати невербальну поведінку, а й використовувати жести, міміку, пантоміміку як засоби регуляції стосунків з іншими.

Різні форми невербальної поведінки використовуються для виділення чи акцентування вербального повідомлення, для посилення якої-небудь частини повідомлення, для пояснення мовчання, для додавання нової інформації до висловлення чи для перекручування вербального повідомлення. Якщо ви вийдете за трибуну з сутулою спиною, голос звучатиме мляво, а слова виявляться «зім'ятими», то вам навряд чи вдасться переконати присутніх прийняти ваші пропозиції, якщо ви не є незаперечним авторитетом.

Ефективності наукового виступу сприяє його ***електронна презентація*** (*від лат. praesento – передаю, англ. Presen – представляти*) наукового тексту, спосіб подання наукової інформації за допомогою мультимедіа-можливостей – зображення, звуку, відео, які відповідають за зорове, слухове, кінестетичне сприйняття інформації. Основною одиницею електронної презентації в середовищі PowerPoint є ***слайд***, або кадр інформації (кольорове або чорно-біле фотографічне зображення, що проєктується на екран), створений з урахуванням ергономічних вимог візуального сприйняття інформації. Текстові матеріали становлять **е*лектронний текст***, писемне текстове утворення, що розміщене на електронному носії та може бути подане в комп'ютерній мережі. Адресат має змогу не лише прочитати електронний текст, а й прослухати звукові файли чи переглянути відеофайли, приєднані до такого тексту. Електронні тексти виконують комунікативні функції ***привернення уваги*** (виділення назви електронного тексту за допомогою зміни кольору та шрифту) та ***інформування*** (повідомлення, ознайомлення з текстом). Головним комунікативним завданням адресата при сприйнятті електронного тексту, є перехід від пасивного до активного засвоєння поданої в тексті інформації. Використання електронних

презентацій дозволяє значно підвищити інформативність й ефективність повідомлення, адже одночасно задіяні зоровий і слуховий канали сприйняття.

Результати досліджень показують, що ефективність слухового сприйняття інформації становить 15%, зорового – 25%, а їхнє одночасне включення підвищує ефективність сприйняття до 65%. До того ж наявність тексту наукової доповіді у вигляді електронної презентації уможливлює організування самостійної роботи з подібним ресурсом. Основними недоліками презентації вважають непідготовленість, надмірні надії на досвід та імпровізацію, надлишок інформації, багатослівність інформації, невдалий спосіб її подання. Тому, готуючи презентацію, бажано відслідковувати, щоб пропонована інформація була максимально простою, але не спрощеною і відповідала рівню підготовленості аудиторії [5].

Найважливішими принципами розробки електронних презентацій дослідники вважають:

- ***оптимальний обсяг*** (значна кількість слайдів викликає втому і відволікає від суті певного дослідження; слайди мають виконувати функцію доповнення, уточнення інформації, не повинно бути некоментованих слайдів);

- ***урахування вікових особливостей і рівня підготовки глядачів*** (потрібно забезпечити розуміння смислу кожного слова, речення, поняття, схеми, графіка);

- ***науковість і достовірність*** (яскраві картинки, інформація не мають суперечити реальним фактам);

- ***урахування особливостей сприйняття інформації з екрана*** (коли глядач читає текст з екрана комп’ютера, мозок працює в уповільненому режимі; якщо ж інформація подана у графічному вигляді – мозок працює швидше). Бажано текстову інформацію звести до мінімуму, скористатися схемами, діаграмами, рисунками, фотографіями, анімаціями, фрагментами фільмів. До того ж поняття й абстрактні положення сприймаються легше, якщо супроводжуються конкретними фактами, цитатами, відеофрагментами.

Важливим є співвідношення кількості різних елементів презентації та їх послідовність. Можливе застосування ефекту раптовості і розмаїття анімаційних прийомів з допомогою Power Point XP;

- ***естетичність*** (кольорове поєднання, витриманість стилю в оформленні слайдів, не бажано, щоб тон відволікав увагу від розташованого на ньому тексту; слід враховувати і розміри залу, де відбудеться науковий захід). Теплі кольори (червоний, помаранчевий, жовтий) стимулюють; холодні (синій, фіолетовий, голубий, зелений) – заспокоюють; нейтральними є світло-рожевий, сіро-голубий, жовто-зелений, коричневий; поєднання двох кольорів істотно впливає на зоровий комфорт, а деякі (зелені букви на червоному фоні) можуть привести навіть до стресу. Краще сприймається поєднання білого шрифту на темно-синьому фоні, лимонно-жовтого на червоному, чорного на білому, жовтого на синьому. Білий колір уважають найсильнішим засобом виразності.

Кольорова схема має бути однаковою на всіх слайдах, це створює відчуття зв'язності, наступності, стильності, комфортності. Фон є елементом другого плану і повинен виділяти, відтіняти, підкреслювати інформацію на слайді, але не заступати її. Обираючи шрифт для вербальної інформації, слід ураховувати, що прописні букви сприймаються важче, аніж рядкові. Відношення товщини основних штрихів шрифту до їх висоти складає 1:5. Варто пам'ятати, що вплив мультиплікації тим сильніший, чим коротший її показ. Будь-який анімаційний об'єкт знижує сприйняття матеріалу, відволікає від суті, порушує динаміку уваги. Оптимальна кількість тексту на екрані – не більше 6 слів у 6 рядах. Бажані рисунки, графіки, використовуючи які, теж слід зберігати відчуття міри. Застосовуючи відеофрагмент (для 10-хвилинної доповіді – орієнтовно 1 хвилина), доцільно спочатку пояснити, з якою метою його подано, відтак прокоментувати побачене як ілюстрацію основної ідеї доповіді. Від слайдів краще розташуватися зліва (так іде погляд слухачів – зліва направо) і користуватися презентером, щоб керувати презентацією дистанційно. Тексти у презентації

повинні бути компактними. Усі положення, визначення, висновки слід побудувати на науковій основі: логічно (щоб легко простежувалися логічні зв'язки між викладеними поняттями), доступно (текст має бути зрозумілим, нові терміни вимагають пояснення), однозначно (єдине тлумачення тексту), лаконічно (максимально короткий текст), завершено (логічно завершений зміст кожної частини текстової інформації). Текст доповіді необхідно не читати, а виголошувати. Це створює у глядачів відчуття того, що доповідач вільно володіє текстом і впевнений у собі. Щоб домогтися цього, слід кілька разів уголос прочитати текст, намагаючись вкластися у відведений часовий інтервал. Обов'язково потрібно продумати у виступі можливості імпровізації.

Література до лекції 3:

1. Закон України «Про академічну доброчесність». URL : https://naqa.gov.ua/wp-content/uploads/2022/09/Додаток-3.-Проєкт-ЗУ-Про-академічну-доброчесність_липень2022.pdf; https://www.rada.gov.ua/news/razom/269207.html.

2. Мацько Л., Кравець Л. Культура української фахової мови : навч. посібник. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 360 с.

3. Онуфрієнко Г. Науковий стиль української мови. Київ: Центр учбової літератури. 2021. 426 с.

4. Основи наукового мовлення: навчальний посібник: / С. А. Бронікова та ін.; за ред. І. М. Плотницької, І. Р. Ленди. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2021. 252 с.

5. Семеног О. М. Культура наукової української мови : навчальний посібник. – К.: ВЦ «Академія», 2012. 216 с.

6. Фецко І. М. Дистанція як невербальний засіб комунікації у контексті взаємодії культур: національний і психолінгвістичний виміри. *Актуальні питання гуманітарних наук*. Вип. 35. Т. 5. Дрогобич, 2021. С. 191–196.

Питання для самостійного опрацювання

1. У чому полягає специфіка усної наукової доповіді порівняно з письмовим науковим текстом?

2. Які основні етапи підготовки наукового виступу? Розтлумачте їх зміст.

3. Які етичні норми регулюють поведінку науковця під час дослідження та публічного виступу?

4. Яку роль відіграють невербальні засоби комунікації у підвищенні ефективності наукового виступу?

5. Складіть коротку усну наукову доповідь (до 5 хв.) на одну з тем: «Культура усного наукового мовлення у професійній діяльності дослідника»; «Етика наукового спілкування: основні правила для науковця»; «Роль електронної презентації у науковому виступі». У доповіді обов’язково дотримайтеся:чіткої структури (вступ, основна частина, висновок); норм наукового стилю мовлення; логічної послідовності викладу.

ЛЕКЦІЯ 4

(2 год.)

УТВЕРДЖЕННЯ НАУКОВОЇ РИТОРИКИ. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ РИТОРИКИ. ВИМОГИ ДО ПОВЕДІНКИ ОРАТОРА

План

1. Риторика як наука: становлення, предмет і значення в науковій комунікації.
2. Основні поняття та категорії риторики: логос, етос, пафос і топос.
3. Образ сучасного оратора та вимоги до його мовленнєвої поведінки.

Насамперед риторика – це наука лінгвістична, тобто мовознавча, більше того – живомовна. Такою вона виникла у Давній Греції, і на це розраховані всі її постулати. Сподівання на те, що можна незнання, неволодіння українською мовою прикрити риторикою, є марними. Усі поради і застереження щодо культури спілкування без знання мови залишаться пустими брязкальцями, від яких мовці самі відмовляться. З цього випливає наступне: риторика універсальна, вона потрібна в усіх галузях професійного навчання, в усіх сферах суспільного життя, бо суспільство омовлене – немає суспільства без мови. Актуальність риторики як лінгвістичної науки зумовлюється універсальністю й феноменальністю самої мови, адже мова підносить людину над світом природи, виділяє її як інтелектуальний феномен, який здатний пізнавати, освоювати і творити світ. Мова дає можливість людині реалізувати себе як духовну особистість, ідентифікуватися з власним «я», з колективом, суспільством, нацією. Вона моделює вчинки, щоденну прагматику людини. Знецінення мови знецінює її носіїв – мовців, знецінює націю і її духовну культуру [4].

Мова підтримує в людині стан психологічної впевненості, рівноваги, дає відчуття життєвої перспективи, духовної опори. На основі мови формується національно-культурне поле з протяжністю у часі (через віки) і у

просторі, бо мова є каналом духовного й інформативного зв'язку у суспільстві, вона здатна актуалізувати через лексику і фразеологію морально-етичні, звичаєві норми.

Мову можна визначити як стан розуму в певний час, екзистенцію інтелекту, канал інтелекту, результат мислительної діяльності, фіксатор мислення, лакмус мислення, відновник інформації, модель, картину світу, річ у собі і річ для нас одночасно – і все це буде правильно, бо визначатиме кожного разу якусь з цих ознак.

Риторика – це наука успіху. Однак він може залишитися тільки вербальним, словесним, перетворитися на віртуальний, якщо не смішний, коли в ньому не буде фахових, професійних складників. Як і кожну науку, риторику треба вчити, нею треба оволодівати, бажано й шляхом критичного, реструктивного і конструктивного аналізів. Основними методами вивчення в давній риториці були повтори, декламації взірців і написання своїх промов за зразками. Протене треба забувати, що риторика, можливо, як ніяка інша наука, є суто індивідуальною, особистісною. Цим вона цікава й потрібна, адже виховуємо особистість, але потребує ґрунтовної підготовки, такту, обережності, смаку, щоб чужа ідея, манера, фраза, прийом, слово стали твоїми, не перетворились на протилежність.

Риторика – це наука текстотворча, в центрі її – закони мислення і мовлення, механізми продукування тексту усного й писемного.

Отже, потрібно ширше осягати предмет і сфери риторики та глибше проникати у зміст основних понять і категорій риторичної науки.

Виникнувши з народного мовлення істинно демократичної Давньої Греції 2,5 тис. років тому з єдиним призначенням впливати на розум і волю громадян засобами живого слова і тим допомагати їм та захищати, риторика розвинулася у багатоаспектну і багатогалузеву науку, зродила зі свого лона ще гроно благородних наук – логіку і філософію, граматику й поетику, етику й естетику. Історія риторики свідчить, як і скількох мудреців і державців, геніїв і властолюбців підіймала вона на п'єдестал влади і слави, скільком

давала натхнення і задоволення, скількох утішала чи окрилювала. Ця ж історія свідчить, наскільки залежить риторика від міри свободи й демократії в суспільстві, від розвитку культури й духовності, як у різні періоди влада слова замінюється владою зброї. Проте в духовному поступі людства перемагає все ж таки мудрість, сила, добро і краса Слова. Формування гармонійно розвиненої особистості без інтелектуально-естетичного впливу мови неможливе, в якій би сфері суспільно-виробничої діяльності не реалізовувала себе сучасна людина. Вміння виголосити наукову промову чи ювілейне привітання, побудувати розгорнений монолог з фахової проблематики і приємно його виголосити, аргументовано дискутувати, природно вести цікаву бесіду чи конструктивний діалог, не відчуваючи браку слів, знайти своє місце у полілозі, ненав'язливо підтримувати розмову або непомітно чи невимушено вийти з неї, доречно зауважити чи просто шляхетно звернутися і пошанувати співрозмовника або слухачів і при цьому не тільки самому відчувати задоволення, а й дарувати його іншим, бездоганно володіючи мовою, маючи гарне чуття і смак до мови, – цьому вчить ***лінгвістична риторика*** [4].

Класична риторика мала надзвичайно широкий предмет дослідження, опису й вивчення красномовства – від ідеї, задуму, наміру, теми, предмета мовлення, засобів, звучання до завершення акту спілкування – виголошення промови і рефлексації, тобто все те, чим займався оратор у всіх сферах життя. А участь його була повсюдною.

Предмет риторики формувався у кількох вимірах. У вертикальному вимірі – це вивчення й опис усіх видів риторичної діяльності від задуму, ідеї до породження тексту, виголошення його і релаксації. Все це є предметом п'яти розділів класичної риторики: *інвенції, диспозиції, елокуції, меморії та акції.*

У горизонтальному вимірі – це риторика трьох основних родів промов – судових, дорадчих, епідейктичних (похвальних) – та кількох їх жанрових видів, технологія і методика підготовки та виголошення яких залежить від

сфери, в якій реалізується красномовство (політичне, педагогічне, дипломатичне, сценічне та ін.). Накладали свій відбиток й історичні епохи та літературно-мистецькі стильові течії в національній культурі.

Публічне монологічне мовлення є предметом дослідження риторики – теорії ораторського мистецтва, науки красномовства, яку професор академії Ф. Прокопович вважав «царицею душ», «княгинею мистецтв», вказуючи на функції, як соціально-організаційну (засіб агітації), культурно-освітню, а також одержання знань, збудження почуттів, формування громадської думки тощо. Із моменту свого зародження в античному світі ораторське мистецтво вважалося ефективним засобом переконання людей. Ще 335 р. до н. е. було створено першу теорію ораторського мистецтва, що зберегла своє значення й донині. Йдеться про «Риторику» Аристотеля, в якій він визначає її як мистецтво переконливого виливу, як здатність знаходити різні засоби впливу на кожен предмет.

Риторика як наука про розумне й прекрасне дійшла в такому вигляді майже до XX ст. Багато чого з того, що входило в предмет риторики часів її розквіту, пізніше з розвитком і диференціацією та переформуванням науки відійшло до предметів інших наук. Тому риторику називають систематичною наукою, оскільки вона все систематизувала, або синтетичною, бо поєднувала в собі те, що пізніше розвинулося в інші науки. В результаті виникали й інші означення риторики крім класичної: повна, скорочена, редукована (що є тим самим). Виникали й галузеві риторики за родами промов: судова риторика, шкільна, педагогічна, сценічна, театральна, політична тощо. Це ще раз засвідчує універсальний характер лінгвістичної риторики, те, що вона потрібна в усіх тих сферах людської діяльності, де мова є основною рушійною силою і засобом творення суспільно корисних людських цінностей [4].

Сучасна риторика як наука переконання засобами мови виходить далеко за межі публіцистичних промов. Вона має широке застосування в найрізноманітніших ситуаціях мовного спілкування як усього соціуму, так і

окремих мовців. Традиційно риторику сприймають як науку про красномовство. Однак у сучасному мовознавстві з'явилося і поняття «дискурсивна риторика», тобто риторика дискурсу як щоденного мовного спілкування в соціумі. Саме така риторика має перспективу широкого застосування у сучасному українському суспільстві, тому що вона з риторики красномовства транспортує технологічний апарат побудови висловлювань і текстів для мовного спілкування на щодень у різних сферах життя.

Найпростіше визначення класичної риторики – мистецтво переконувати – реалізується через такі ***основні загальні поняття риторики***, що мали назви в античній науці: ***логос, етос, пафос, топос***.

Логос. У давньогрецькій мові слово logos означало такі дві групи понять: а) слово, мова, мовлення і б) поняття, думка, розум, а точніше – єдність цих понять обох груп як всезагальну закономірність. Це відбилося в семантиці сучасних слів з коренем *лог-,* які зосереджені в основному у сферах логіки (науки про закони і форми мислення) та мовознавства: *логічна граматика, логічне мовлення, логічний наголос, логічний суб'єкт, логічне судження, логотип, логограма, логічний предикат* тощо.

Логос як основна категорія класичної риторики покликаний був воєдино представляти думку і слово, що практично означало: слово має зміст, думку, воно має йти від розуму й апелювати до нього. Засновник риторичної науки Арістотель бачив Логос, тобто риторику як науку, що має два основні засоби переконувати: 1) силогізм (висновок від загального до часткового) і 2) ентимему (скорочений силогізм, в якому процедура міркування і висновку не повністю показана, а маємо ніби вже готовий висновок) – троп. Ентимема – це троп, а троп з погляду логіки – це скорочений силогізм. Перший спосіб реалізується у розділі «Диспозиція», де зосереджено всі правила розташування матеріалу і логічних процедур з ним, всі види силогізмів, типи аргументацій. Другий спосіб (коротке, ніби стиснуте міркування) розвинувся у розділі «Елокуція» в підрозділ елоквенції як система засобів фігурального мовлення (фігури слова і фігури думки).

У сучасній риториці логічність є однією з основних ознак промови і тексту. Вона реалізується через можливість вибору у мовному викладі послідовності міркувань, несуперечності тез і положень промови, у доцільності співвідношень, якщо реальність диктує суперечливі положення. У розділі «Елокуція» описуються мовні засоби, якими досягається логічність комунікації (система службових слів, які виражають логічні відношення; порядок слів і синтаксичних структур; лексеми з семантикою відношень; граматичні парадигми відмінкових, особових, видо-часових форм).

Етос. У давньогрецькій мові слово ethos означало звичай, звичка, характер, норов (від нього походить і сучасне слово *етика)* і в античній риториці спочатку вживалося як ознака до слова *оратор,* а потім закріпилося в риторичній науці як моральний принцип її. ***Етос*** є основою формування риторичного ідеалу.

Як одна з основних категорій класичної риторики ***етос*** визначав ***зразкову суспільну й особисту морально-етичну поведінку оратора***, інакше промовець не зможе переконувати інших і впливати на них. Власне, без етосу (морального кодексу) риторика самознищується, перетворюється не в істину думок і почуттів, а в самообман. За Арістотелем, промовець має впізнаватися слухачами як людина достойна, гідна промовляти до їхніх сердець і розуму. Арістотель писав, що «істина й справедливість за своєю природою сильніші за свої протилежності», тому їх треба дотримуватися неухильно. Слухачі завжди і всюди складають уявлення про ***етос*** оратора, в цьому допомагає їм його промова.

Антична риторика широко послуговувалася поняттям ***етосу***, ***виховувала високу мораль (гідність, чесність, справедливість, порядність).***

Розвиваючи засади античної риторики, Феофан Прокопович подавав етос риторики як види чеснот: мудрість, справедливість, хоробрість, поміркованість. Кожна з цих чеснот описувалася як комплекс рис промовця, правил поведінки і дій, які мають вести до вдосконалення моралі й етики

особистості. Звичайно, риторику як технологію мовлення, як комунікативний матеріал можна використати як на благо людей, так і на зло. Однак риторична наука і практика декларувала і відстоювала високу моральність оратора як непорушний закон, як велике благо оратора і риторики в цілому. ***В усі віки цінувалися високі помисли, чисте серце, щира душа оратора.***

Пафос (*гр. pathos – пристрасть, почуття*) – це інтелектуальне, вольове, емоційне устремління мовця (автора), яке виявляється і в процесі мовної комунікації, і в його продукті – тексті. ***Пафос*** є категорією естетики.

Пафос є фактом життя. Певні справи, погляди, ідеї можуть настільки оволодівати особистістю людини, що стають пристрастю (пафосом) її життя, творчості чи суспільної або виробничої діяльності. І безперечно, все це виявляється у пафосі мовлення спонтанно, тобто незалежно від волі автора, природно або зумисне, з певною настановою на досягнення очікуваного стилістичного ефекту, співчуття, переживання, захоплення тощо. Проблема пафосу як поняття риторики постає в розмежуванні пафосу самого мовця, тобто його особистих почуттів, що виливаються в промові, і того пафосу, який досягається мовними засобами, який іде до слухачів від тексту, а не від промовця. У промовця ***пафос*** може виникати під враженням його ж тексту і власного проголошення, промовець сам входить у пафос від своєї риторики – «як добре я говорю». Питання полягало в тому, чи має право оратор і якою мірою виявляти свої особисті почуття в промові, адже риторика потребує від промовця бути щирим. Як можна стримувати свій пафос і як керувати пафосом аудиторії, щоб не бути смішним, пишномовним, надміру трагічним, – для цього техніка риторики пропонує цілу низку прийомів організації мовних засобів промови і мовної поведінки оратора.

Ці три основоположні категорії класичної риторики можна визначити як три важливі наукові критерії, успадковані й іншими філологічними (і не тільки) науками, що розвинулися дотично до риторики: критерій істинності ***(логос)***, критерій щирості ***(етос)***, критерій відповідності мовної поведінки ***(пафос)***.

Отже, узагальнимо, ***пафос*** – це емоційний вплив на слухачів. Оратор використовує емоційні апеляції, щоб викликати певні почуття в аудиторії, такі як співчуття, гнів або радість. Наприклад, у промові про соціальні проблеми пафос може бути використаний для підвищення чутливості слухачів до проблеми. ***Логос*** – це логічні аргументи та доказова база, що підтримує основну ідею промови чи тексту. Логос вимагає чітких і раціональних доводів, фактів і статистики. Наприклад, якщо ви намагаєтеся переконати аудиторію в необхідності змін у законодавстві, ви подаєте факти, дослідження та логічні висновки. ***Топос*** – це контекст або місце, де відбувається аргументація. Топос допомагає враховувати обставини та специфіку ситуації, в якій проводиться риторична діяльність. Це може бути соціальний, культурний чи політичний контекст, який впливає на те, як подаються аргументи. Наприклад, у політичних дебатах топос може містити актуальні питання та настрої виборців. ***Етос*** – це довіра до оратора або автора. Етос базується на репутації, авторитеті та характері того, хто говорить. Якщо оратор має високий рівень довіри і поваги, його аргументи будуть сприйняті більш серйозно. Наприклад, якщо вчені або експерти висловлюються з певного питання, їхні слова мають більше ваги завдяки їхньому авторитету.

Яким же має бути оратор? Упродовж сторіч «шліфувалися» вимоги до образу оратора наукового заходу. Такими вимогами вважають новизну, доцільність, оригінальність, системність, стисліть, повноту викладу, оптимальність стилю. Слушними є міркування відомого стиліста і ритора Л. Мацько, що стосуються образу оратора. Домінуючими вимогами до такої особи, вважає дослідниця, залишаються йогодобродійність, здатність викликати довіру у слухачів. Оратор не може бути байдужим до предмета промови, йому необхідна захопленість до справи. Талант оратора – це велика праця над удосконаленням свого власного мовлення, це постійний пошук чогось нового у сфері риторики. Звичайно, важливо оцінити мовленнєву майстерність оратора, тобто характеристику мовної здатності, високий

ступінь мовленнєвої культури особистості. Мовленнєва майстерність включає наявність індивідуального стилю мовлення, її багатство і виразність, уміння коротко, ясно і точно будувати свою думку і переконувати слухачів. Діалог формує діяльну, активну позицію учасників. Крім того, це відвертий самоаналіз, внутрішній прихований процес професійно-особистісного становлення, стимул самовдосконалення, саморозвитку, постійного оновлення. Дійсно, за висловленням німецького поета і публіциста Генріха Гейне, під час наукового діалогу «один алмаз полірує інший...» Достатньо фахово виписаний образ оратора, т. зв. риторичний ідеал у книгах «Про риторичне мистецтво» Феофана Прокоповича. Відомий філософ і літератур наголошує на почесності місії оратора і на його патріотичності. Відомі оратори вказують на і таку обов'язкову вимогу, як оцінювання аудиторії, її соціального складу, віку, статі), ступеня однорідності, що визначається мотивами слухачів, а також культуру критики, уміння висловлювати необхідні для загальної справи критичні зауваження, що не ображають почуття гідності співбесідника; тактовність і доброзичливість у висловлюванні критичної оцінки. Необхідність володіння академічним красномовством сучасними дослідниками пояснюється, власне, сутністю самого предмета науки риторики: це теорія і мистецтво мовлення, мистецтво мислити, теорія і практика досконалого мовлення (саме тут виявляються такі ознаки мовлення, як доказовість, ефективність, доцільність, чистота, точність, дійовість), учення про мовленнєве виховання особистості, правилах і нормах мовної поведінки.

Серед порад, які виділяють сучасні дослідники стосовно володіння академічним красномовством, звернемо увагу і на такі:

– пошук доцільного образу оратора (особистість, воля,настрій мовця);

– практичний досвід, аналіз власних виступів і виступів інших колег;

– вивчення законів і правил риторики як науки;

– постійне ознайомлення з ораторською творчістю різних епох;

– тренування в регулярному написанні текстів і виголошенні промов;

– заняття з техніки мовлення.

Отже, успішний оратор поєднує високий рівень мовленнєвої культури, професійну компетентність, моральну відповідальність і повагу до аудиторії. Його поведінка ґрунтується на принципах етосу, логосу, пафосу, що забезпечують довіру слухачів, переконливість аргументації та емоційну виразність виступу. Важливими ознаками оратора є доброзичливість, тактовність, щирість, уміння вести діалог, враховувати особливості аудиторії та дотримуватися норм мовленнєвого етикету. Постійне самовдосконалення, робота над технікою мовлення і розвиток ораторської майстерності є необхідними умовами формування сучасного риторичного ідеалу.

Питання для самостійного опрацювання

1. Що таке дискурсивна риторика та які особливості її функціонування в сучасному суспільстві?
2. У чому полягає риторичний ідеал за Феофаном Прокоповичем?
3. Яку роль відіграють логос, етос, пафос і топос у процесі переконання аудиторії?
4. Які етичні вимоги висуваються до сучасного оратора?
5. Чому академічне красномовство вважають важливою складовою професійної компетентності дослідника?
6. Які шляхи самовдосконалення сприяють розвитку ораторської майстерності?

ЛЕКЦІЯ 5

(2 год.)

ПІДГОТОВКА Й ВИГОЛОШЕННЯ ОРАТОРСЬКОЇ ПРОМОВИ. МИСТЕЦТВО ПОЛЕМІКИ. ТЕХНІКА АРУМЕНТАЦІЇ

План

1. Підготовка та структура наукової ораторської промови: вимоги до змісту, логіки викладу та ефективного подання матеріалу.

2. Мистецтво полеміки та різновиди аргументаційної взаємодії: дискусія, диспут, полеміка та їх особливості.

3. Техніка аргументації в публічному мовленні: методи доведення, прийоми впливу та принципи ведення полеміки.

Ораторська промова у науковому контексті є важливим інструментом для донесення ідей та результатів досліджень до аудиторії.

Кілька ключових аспектів, які варто врахувати при підготовці і проведенні наукової ораторської промови:

1. Структура промови:

Вступ: ознайомте слухачів з темою, сформулюйте проблему і поясніть, чому вона важлива. Можна розпочати з цікавого факту, цитати чи запитання, щоб привернути увагу.

Основна частина: подайте основні результати дослідження, методи, аналіз і висновки. Розподіліть інформацію на логічні блоки, щоб аудиторії було легше слідкувати за вашими думками.

Висновок: підсумуйте основні результати та їхнє значення. Укажіть на можливі напрями для подальших досліджень або практичне застосування ваших висновків.

2. **Ясність і точність**: використовуйте чітку і зрозумілу мову. Терміни повинні бути пояснені, якщо ваша аудиторія не є спеціалістами у вашій

галузі; зосередьтеся на ключових моментах і уникайте надмірного навантаження інформацією.

3. Використання візуальних засобів: графіки, таблиці та схеми можуть допомогти зрозуміти складні дані й зробити вашу презентацію більш наочною; переконайтеся, що візуальні матеріали чіткі і зрозумілі. Не переповнюйте слайди текстом.

4. Залучення аудиторії: залучайте слухачів до дискусії або ставте запитання, щоб підтримувати їхню зацікавленість; будьте готові до запитань і обговорення. Ваші відповіді повинні бути чіткими і обґрунтованими.

5. Стиль і манера подання: розвивайте впевненість у собі через практику, ваше мовлення повинно бути чітким, спокійним і переконливим, уникайте монотонності, варіюйте тон і темп мовлення, щоб зберегти увагу аудиторії.

6. Оцінка та підготовка: репетируйте вашу промову перед виступом, щоб виявити слабкі місця і вдосконалити її, підготуйтеся до можливих питань і протестуйте ваше обладнання заздалегідь.

Ораторська промова є невід'ємною складовою наукової комунікації, що забезпечує ефективне представлення результатів дослідження та взаємодію з аудиторією. Успіх наукового виступу залежить від логічної структури, чіткості викладу, доречного використання візуальних засобів, уміння підтримувати увагу слухачів і високої мовленнєвої культури доповідача.

Дискусії запровадили ще в Стародавній Греції. На сьогодні добре відомий метод «сократичної бесіди», тобто метод питань та відповідей. Особливе місце в сократівському методі займали «іронія» та «майєвтика» (за формою), «індукція» та «визначення» (за змістом). Головні засоби, наприклад, іронії своєрідні натяки, порівняння спрямовувалися на активізацію процесів мислення. Значну увагу дискусії і діалогу приділяли Сократ, Платон, Аристотель. Видатні грецькі філософи вважали, що пізнання та розкриття сутності проблеми неможливе без урахування думки іншої

людини. Дискусії Платона будувалися на основі розробки системи аргументів (доказів). Поширеними способами аргументації в дискусіях були «супровідні» методи: ілюстрації, конкретизації за допомогою фактів, аналогії, знаходження суперечностей тощо. У дискусіях у середні віки використовувалися питання для обговорення, одне питання могло розглядатися з різних боків. Організатором дискусії був лектор, який обирав тезу і заперечення. Кожному з учасників важливо було необхідними аргументами підтримати тезу і відповісти на питання. Сучасне розуміння дискусії наступне – це публічнеобговорення певної проблеми або групи питань на зборах, конференції, у пресі з метою досягнення істини.

Характерною ознакою дискусії є відсутність тези і наявність єдиної теми. Як правило, завдання дискусії полягає в досягненні певної згоди учасників щодо дискутованої теми.

На основі наукових джерел (Л. Мацько, Л. Кравець, Г. Онуфрієнко) подамо етапи підготовки наукової дискусії:

1. Визначимо орієнтовні «межі теми» дискусії, переконаємося, що всі слова і поняття теми та проблеми дискусії ми чітко й повно розуміємо. У разі потреби скористаємося авторитетними науковими і словниково-довідковими виданнями.

2. З’ясуємо основні структурні компоненти дискусії та їх роль в обговоренні означеної теми:

2.1. Початок (встановлення контакту і співрозмовниками; визначення мети, проблем і актуальності дискусії; активізація уваги);

2.2. Інформування (виклад інформації в обраний спосіб: повідомлення, пояснення, опис, характеристика);

2.3. Власне дискусія: аргументація (коректне наведення доказів на захист сформульованих тез);

2.4. Контраргументація (коректне наведення доказів для нейтралізації антитез, заперечень, непогоджень із співрозмовником);

2.5. Прийняття рішення;

2.6. Підбиття підсумків.

3. Визначимо джерела інформації з дискутованої теми й ознайомимося з ними.

4. Порівняємо різні підходи, вибудуємо власний погляд на дискутовану проблему або приєднаємося до певної тези чи позиції автора.

5. Побудуємо свої дії як учасника дискусії:

5.1. Спрогнозуємо вірогідні заперечення і зауваження співрозмовника, визначимо можливі контраргументи й оптимальну форму реакції на них з метою переконання.

5.2. Оберемо коректні прийоми утримання уваги співрозмовників.

6. Визначимо можливі варіанти завершення дискусії, оберемо найдоцільніший.

7. Проаналізуємо свою мисленнєво–мовленнєву діяльність під час дискусії.

Дискусія і суперечка (спір) – близькі види складного вербального аргументаційного процесу. Вони поділяються за метою і манерою проведення. Суперечки існують задля істини і перемоги. Дискусія є, власне, науковим спором, у процесі її заздалегідь готується науковий матеріал, який подається пропонентом і піддається сумніву опонентом. Манера проведення дискусії відрізняється (в ідеалі) високою культурою поведінки, неупередженості і вимагає від сторін високого рівня компетентності щодо предмету спору. Ефективним засобом як переконання, так і формування нових поглядів вважається також полеміка. При спільних рисах дискусія і полеміка мають відмінні риси.

Дискусія і полеміка. Мета – з’ясувати й зіставити різні точки зору, шукати та досягати певного ступеня згоди між учасниками або спільного рішення стосовно тези дискусії. Учасники, протилежні сторони називаються опонентами. Тема дискусії формулюється заздалегідь, засоби і прийоми дискусії повинні бутикоректними і прийнятними для всіх учасників. Мета – захистити й утвердити власну думку через спростування думки

супротивника, перемогтисупротивника. Учасники, протилежні сторони називаються суперниками, конкурентами.

У полеміці допускається експресивність, ситуативність.

Дискусія і диспут. Диспут – це заздалегідь підготовлена публічна суперечка. У давні часи диспути були обов'язковою умовою отримання наукового ступеня або прийняття на роботудо університету. Це був своєрідний іспит на право працювати у новій ученій корпорації. Ураховувалася насамперед техніка захисту або заперечення. Проведення диспуту мало чітку організаційну структуру: виступали відповідно ректор, декан, магістри, а потім інші присутні. З логічно сформульованих положень робилися висновки і розвивалися аргументи. Один із учасників диспуту повинен був помітити помилку супротивника і заперечити. Такі турніри привчали не тільки до ретельного вивчення проблеми, а й розвивали вміння застосувати доцільні діалектичні методи і прийоми (розкладати факти в логічній послідовності, абстрактно мислити тощо).

Мовні засоби суперечки, дискусії, полеміки. Ці усні жанри наукової комунікації вимагають досконалого володіння словом, правильного і доречного використання його виражальних засобів. Зазвичай, вступ у суперечку виражається такими висловами: *Дозвольте заперечити; положення ... видається сумнівним; це положення потребує більш ґрунтовної аргументації.* Мовною формою вираження доведення (доказу) – форми мислення, що обґрунтовує правильність суджень, є складні мовні конструкції, що становлять логічний ланцюг умовиводів *(доказом може бути; приклад може бути витлумачений інакше, якщо*). Структура доведення включає такі складові, як теза – судження, істинність якого має бути доведена, аргументи (базові параметри доведення, судження, за допомогою яких доводиться теза, положення, з яких виводиться істинність або хибність тези). Важливою вимогою до аргументації є, безумовно, сумлінність, чесність і об'єктивність подання аргументів. Спростування

аргументів може містити такі конструкції: *факти не підтверджуються; ці аргументи недостатньо переконливі.*

Серед методів і прийомів спілкування з аудиторією важливе місце посідає полеміка – одна з ефективних форм впливу на слухачів, найважливіший засіб їх переконання. Щодо цього, розгляньмо питання про те, як і за яких обставин вона виникає, як організовується, як активізує слухачів.

Мистецтво полеміки – уміння ефективно обговорювати і відстоювати свою точку зору. Це передбачає логічну аргументацію, вміння слухати опонента, розуміння його позицій та грамотне використання контраргументів.

Уміння організовувати полеміку, скеровувати її потребує від оратора великої майстерності, глибоких знань. ***Гостра полемічна бесіда – найскладніша форма зближення з аудиторією***.

Термін «полеміка» походить від давньогрецького слова «полемікос» – войовничий, ворожий. Більш чітке визначення цього поняття можна знайти, наприклад, у енциклопедичному словнику, де зазначається, що полеміка – гостра дискусія стосовно будь-якого суперечливого питання. Це не звичайна суперечка, а таке публічне обговорення, при якому є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей і поглядів. Виходячи з цього, полеміку можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок щодо того чи іншого питання, тобто публічний спір з метою захистити, обстояти свою точку зору і спростувати думку опонента.

З цього визначення випливає, що полеміка відрізняється від дискусії, диспуту саме своєю цілеспрямованістю. Учасники дискусії, диспуту, зіставляючи суперечливі судження, намагаються дійти єдиної думки, знайти загальне рішення, встановити істину. Мета полеміки інша – потрібно здобути перемогу над опонентом, обстояти і затвердити власну позицію.

Полеміка – це наука і мистецтво переконувати. Вона вчить доносити думки аргументовано, переконливо і беззаперечними науковими доказами. Отже, мета полеміки – досягнення істини чи її перевірка.

Як слід вести полеміку, щоб вона була корисною і продуктивною? Насамперед необхідно оволодіти деякими принципами полеміки.

Одним із принципів ведення полеміки є чесність і принциповість ведення полеміки. Перед тим, як спростувати погляди опонента, потрібно точно і чітко сформулювати позицію, згідно з якою полемізують. Визначеність предмета суперечки і вихідних позицій – одна з основних вимог до полеміки.

У жодному разі не можна перекручувати позицію опонента. Цим оратор підриває довіру до власної позиції у слухачів. Потрібно виявити дійсні та істинні положення опонента і вміти критикувати їх.

Важливого значення набуває і ***принцип використання емоцій у полеміці.*** Певна річ, без людських емоцій ніколи не було, нема і не може бути пошуку істини. Не можна вести полеміку без емоційного, суб'єктивного ставлення до питань, що обстоюються. Проте не слід перебувати у полоні емоцій, тобто давати перевагу почуттям над розумом.

Характерний принцип полеміки – виявлення невідповідностей і суперечностей у поглядах опонен**та**, однобічності його позицій. Зрозуміло, воно потребує опанування діалектичною і формальною логікою, наявності високої культури мислення. Якщо оратор глибоко і до кінця переконаний в істинності своєї позиції (а інакше немає сенсу її обстоювати), належить розкрити хибність позицій опонента: продемонструвати слухачам, чому вона помилково видається їм правильною, привабливою; висвітлити, внаслідок яких лавірувань опонент зміг зробити свою позицію зовні переконливою і логічною.

Відомо, що істина потребує не декларування, а доказів. Не роблячи екскурсу в логіку, можна висловити низку міркувань про застосування різних способів аргументації.

У дискусії з малопідготовленою аудиторією, мабуть, доречно застосувати ***метод індукції***, тобто спочатку висунути тезу, а потім на переконливих прикладах довести її істинність.

Для підготовленої аудиторії доцільніше використовувати ***метод дедукції*** (спосіб доведення думки, за якого міркування рухається від загального положення до конкретноо висновку). Існує й третій спосіб доказів – ***аналогія***, яка відрізняється особливою наочністю. Вона дозволяє зрозуміло пояснити, довести надто складні положення, активізує увагу слухачів і підвищує переконливість мови.

Важливим принципом ведення полеміки є також уміле використання гумору, іронії, сарказму, сатири. Висміювання опонента – прийнятний захід у ході полемічної бесіди. Однак його застосування потребує ***дотримання певних вимог*:**

- по-перше, ніяким гумором, ніякою іронією, жодним сарказмом не можна замінити логічну критику і розкриття позицій опонента. У полеміці сарказм, гумор, жарт над суперечником повинні вживатися в поєднанні, в сукупності з усіма іншими заходами розкриття і критики позиції опонента;

- по-друге, як під час полеміки в цілому, так і у використанні гумору необхідна тактовність. До гумору слід удаватися тактовно, не торкаючись гідності особистості.

Перелічені принципи є обов’язковими під час ведення будь-якої полеміки, але це зовсім не означає, що ними вичерпуються всі поради і твердження. Щоразу полеміка вимагає своїх особливих засобів, своєї методики ведення.

У процесі полеміки використовуються різні прийоми. Дуже добре, якщо сторона, яка стоїть на правильних позиціях, зможе передбачити можливі заперечення сторони протилежної і навіть відкрито висловити це передбачення.

Можна використовувати прийом «відтягнути заперечення». Він означає, що заперечення можна, хоча і небажано, трохи відтягувати, якщо з

якихось причин (розгубленість, безпам'ятність.) в цей момент немає сил одразу заперечити і необхідний деякий час, щоб зібратися з думками. Зрозуміло, бажано бити одразу по головних і сильних аргументах противника. Але якщо проти них не знайшлося миттєвих вагомих заперечень, потрібно спочатку спростовувати другорядні доводи, а потім, зібравши сили, спрямувати удар на головні.

У полеміці можна використовувати ***прийом «заковтування гачка»,*** сутність якого полягає в наведенні доводів на користь противника (з якими той згодний), а потім – несподівана демонстрація їх неспроможності.

В окремих випадках доцільно застосовувати ***полемічні прийоми*** «зіставлення суб'єктивних прагнень опонента з об'єктивним значенням його позиції». Такий прийом роз'яснює тому, хто помиляється, істинний, в деякій мірі прихований від нього сенс його позиції. Усі прийоми вважаються припустимими, вони можуть використовуватися при публічній суперечці. Їхнє застосування не заважає з'ясуванню істини, не компрометує опонента.

Література до лекцій 4, 5:

1. Дейл Карнегі. Вчись виступати публічно і впливати на широке коло людей. К., 2019. 224 с.

2. Культура наукової мови: навчальний посібник: / Н. О. Лисенко, Н. В. Піддубна, О. О. Тєлєжкіна. Х. : Тім Пабліш Груп, 2015. 224 с.

3. Мацько Л. І., Кравець Л. В. Культура української фахової мови: навчальний посібник. К.:ВЦ «Академія», 2007. 360 с.

4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч.посібник. К: Вища школа, 2003. 311 с.

5. Томан Іржі. Мистецтво говорити. К., 1996. 269 с.

Питання для самостійного опрацювання

1. У чому полягає специфіка підготовки наукової ораторської промови?

2. Як забезпечується ефективність взаємодії оратора з аудиторією?

3. У чому полягає сутність дискусії?

4. Чим дискусія відрізняється від диспуту та полеміки?

5. Які основні принципи ведення полеміки є обов'язковими для оратора?

6. Які методи аргументації використовуються в публічному мовленні?

7. Яку роль відіграють емоційні засоби впливу (гумор, іронія, сарказм) у полеміці?

8. Знайдіть у відкритих джерелах (стаття, інтерв'ю, науково-популярний виступ або відеолекція) приклад наукової аргументації та проаналізуйте: визначте тему та основну тезу автора; випишіть 2-3 ключові аргументи, які він/вона використовує; проаналізуйте, які засоби переконання переважають (логос, етос чи пафос); знайдіть приклад можливої слабкої або спірної аргументації; сформулюйте власне коротке (5-7 речень) оцінне судження щодо переконливості виступу.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

ОСНОВНА

1. Городенська К. Українське слово у вимірі сьогодення. К.: КММ, 2019. 208 с.
2. Горошкіна О. М., Груба Т. Л. Українська наукова мова: теорія і практика : навчально-методичний посібник. Суми : Університетська книга, 2023. 108 с.
3. Гриценко Т.Б., Гриценко С.П., Іщенко Т.Д., Мельничук Т.Ф., Чуприк Н.В., Анохіна Л.П. Етика ділового спілкування. Навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2023. 344 с.
4. Калашник О. В., Олексенко О. А., Халіман О. В. Художня семантика й стилістика займенника в українській інтимній поезії ІІ пол. ХХ – поч. ХХІ ст.: монографія. Харків: Харківське історико-філологічне товариство, 2022. 160 с.
5. Кочан І. М. Лінгвістичний аналіз тексту: навч. посібник. Київ: Знання, 2008. 423 с.
6. Культура наукової мови: навчальний посібник: / Н. О. Лисенко, Н. В. Піддубна, О. О. Тєлєжкіна. Х. : Тім Пабліш Груп, 2015. 224 с.
7. Маленко О., Борисов В. Українське мовознавство як науковий дискурс: історія, теорія, практика: навчальний посібник. Харків: ХНПУ імені Г. С. Сковороди, 2021. 164 с.
8. Мацько Л. І. Стилістика української мови : Підручник. К.: Вища школа, 2003. 462 с.
9. Мацько Л. І., Денискіна Г. О. Українська наукова мова (теорія і практика) : навчальний посібник. Тернопіль, 2011. 272 с.
10. Мацько Л., Кравець Л. Культура української фахової мови : навч. посібник. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 360 с.
11. Онуфрієнко Г. Науковий стиль української мови. Київ: Центр учбової літератури. 2021. 426 с.
12. Основи наукового мовлення: навчальний посібник: / С. А. Бронікова та ін.; за ред. І. М. Плотницької, І. Р. Ленди. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2021. 252 с.
13. Селігей П. Світло і тіні наукового стилю : монографія. Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2016. 627 с.
14. Семеног О. М. Культура наукової української мови : навчальний посібник. К.: ВЦ «Академія», 2012. 216 с.
15. Терещенко В. М., Панченков А. О. Методика реалізації Українського правопису в новій редакції у закладах загальної середньої освіти. Харків: Соняшник, 2019. 256 с.
16. Український правопис. Офіційне видання. Національна комісія зі стандартів державної мови. Київ. 2026. 426 с.

ДОДАТКОВА

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник. К.: Видавничий центр «Академія», 2004. 344 с.

2. Волкотруб Г. Практична стилістика української мови: Навч. посіб. Тернопіль: Підручники і посібники, 2011. 256 с.

3. Дейл Карнегі. Вчись виступати публічно і впливати на широке коло людей. К., 2019. 224 с.

4. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: навч.посібник. К: Вища школа, 2003. 311 с.

5. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми. Полтава: Довкілля. К, 2008. 712 с.

6. Симоненко Т. В. Теорія і практика формування професійної мовнокомунікативної компетенції студентів філологічних факультетів : монографія. Черкаси : Вид-во Вовчок О. Ю., 2006. 328 с.

7. Томан Іржі. Мистецтво говорити. К., 1996. 269 с.

8. Фецко І. М. Дистанція як невербальний засіб комунікації у контексті взаємодії культур: національний і психолінгвістичний виміри. *Актуальні питання гуманітарних наук*. Вип. 35. Т. 5. Дрогобич, 2021. С. 191–196.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. «ХУДПРОМ: Український журнал з мистецтва і дизайну» (Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв). [Електронний ресурс] : URL: https://hudprom.org.ua/index.php/hp.

2. Дисертації України. URL : https://dissertation.com.ua/catalog/25.

3. Енциклопедія сучасної України. URL : https://esu.com.ua.

4. Закон України «Про академічну доброчесність». URL : https://naqa.gov.ua/wpcontent/uploads/2022/09/Додаток-3.-Проєкт-ЗУ-Про-академічну доброчесність_липень2022.pdf.

5. Закон України «Про забезпечення функціонування української мови як державної». URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2704-19#Text.

6. Інститут мовознавства ім. О. О. Потебні Національної академії наук України. URL: https://www.inmo.org.ua/library.html.

7. Наукова періодика України. URL : http://www.nbuv.gov.ua.

8. Сайт Українського мовно-інформаційного фонду НАН України. URL : http://www.ulif.org.ua.