***Романюк О.Л.***

**СЛОВО НА ШЛЯХУ ДО УСПІХУ**

****

**Слово на шляху до успіху/ Романюк О.Л. – Тернопіль, 2019.- 39 с.**

**Рецензенти**

**І.М. Комінярська**,учитель української мови та літератури Тилявського навчально-виховного комплексу «загальноосвітній навчальний заклад І-ІІІ ступенів-дошкільний навчальний заклад», доцент кафедри української філології та суспільних дисциплін Кременецької обласної гуманітарно-педагогічної академії імені Тараса Шевченка, кандидат філологічних наук;

**М.М. Кондирєва,** методист відділу методики навчальних предметів та професійного розвитку педагогів Тернопільського обласного комунального інституту післядипломної педагогічної освіти;

**О.М. Бас,** практичний психолог Андрушівського НВК.

**За загальною редакцією:**

**Л.А. Бойчук**,завідувач методичного кабінету відділу освіти, культури, молоді та спорту Шумської міської ради;

**О.І. Мельниченко,** учитель української мови та літератури Шумського НВК-гімназії, учитель-методист

Посібник містить теоретичні відомості та практичні поради з риторики. Пізнавальний матеріал подано у доступній цікавій формі поступового засвоєння основ ораторського мистецтва.

Посібник розрахований на допомогу учням та вчителям на шляху в оволодінні словом.

**Зміст**

Вступне слово………………………………………………………4

Як швидко запам’ятати свій виступ?...............................................5

Таємниці харизми…………………………………………………..8

Сила образу………………………………………………………...10

Як побороти страх перед виступом?..............................................13

Початок виступу…………………………………………………...15

Виступ оратора…………………………………………………….16

Елементи активізації уваги………………………………………..21

Як закінчити виступ?.......................................................................25

Мистецтво сторітелінгу…………………………………………...27

Додатки……………………………………………………………..31

Список використаних джерел……………………………………..39

**Вступне слово**

 Ні мистецтво, ні мудрість не можуть

 бути досягнуті, якщо їх не навчитися.

 Демосфен

 Упевнена, шановні читачі, що ніхто не буде заперечувати правдивість слів Антуана де Сент-Екзюпері: «Найбільша розкіш - радість людського спілкування». Однак у сучасному суспільстві спостерігається втрата умінь і навичок мовного самовираження. Тому нова українська школа передбачає формування в учнів навичок, необхідних для успішного життя, серед яких – уміння здійснювати ефективну комунікацію. Розпочався процес повернення інтересу до риторики як науки і як навчальної дисципліни. Хоча вона завжди мала в суспільстві статус англійської королеви – до неї шанобливо ставилися, визнавали її важливість та авторитетність, але, водночас, було помітно, що в період бурхливого розвитку ІКТ інтерес до риторики дещо послабився.

 Ви хочете бути успішною людиною? Вам необхідно збагнути суть науки, в основі якої – мистецтво спілкування, а називається вона риторика. Цей посібник розкриє таємниці ораторських технологій, допоможе оволодіти інструментами та прийомами впливу на співрозмовника, навчить, як удосконалити мистецтво спілкування. Ви дізнаєтеся про секрети справжніх лідерів, що володіли даром красномовства, щоб завоювати світ, наприклад, Наполеона, і про тих, хто підкорював його з допомогою любові, як-от Ісус Христос. Отож, вперед на шляху до розвитку риторичної особистості.

**Як швидко запам’ятати свій виступ?**

 *І знову дати слову прорости*

 *у рясне квітуче дерево.*

 *В. Голобородько*

**Коротко про головне**

1.Пам’ять – це запам’ятовування, збереження і відтворення людиною власного досвіду.

2.Психологи стверджують, що людина використовує не більше 10% вроджених можливостей своєї пам’яті, а 90% пропадає дарма. Причиною цього є те, що ми порушуємо закони запам’ятовування.

3.Таких «природних законів запам’ятовування» є три: враження, повторення, асоціації.

4.Нерви, що ведуть від ока до мозку, у 25 разів товстіші за ті, що ведуть від вуха до мозку. Отже, старайтеся використовувати зорову пам'ять, вона найміцніша.

5.Намагайтеся отримати глибоке, яскраве враження про те, що хочете запам’ятати. Ваша пам'ять не збереже туманних вражень.

6.Ви можете запам’ятати все, як кажуть, у розумних межах, якщо будете часто це повторювати.

7.Один із шляхів запам’ятовування дат, подій – це асоціація їх з іншими датами та подіями, що вам уже відомі.

**Кроки до успіху**

1. Думайте.

На думку німецького письменника Г. Ліхтенберга, люди мало запам’ятовують з прочитаного тому, що надто мало думають самі.

2.Цікавтеся.

Англійський філософ Стюарт повчав: «Не читай нічого, що не бажаєш запам’ятати, і не запам’ятовуй нічого, що не збираєшся застосовувати».

3.Налаштовуйтеся.

Книга потребує не тільки настрою на роботу, а й готовності до справи, яка багато в чому залежить від вас.

4.Не топчіть сліди.

Відомо, що найкращий спосіб забути щойно вивчене – спробувати зразу ж запам’ятати щось подібне.

5.Учіть від А до Я.

Вся інформація повинна сприйматися як ціле, а не як уламки невідомого.

6.Зрозумійте.

Міцно запам’ятовується те, що зрозуміле і пов’язане з теперішнім.

7.Виберіть головне.

Хто прагне запам’ятати все – той не пам’ятає майже нічого. Наша пам'ять зберігає лише 14-15% інформації.

8.Не все одразу.

Пам'ять відмовляється працювати, коли над нею чинять насильство.

9.Ідіть по спіралі.

Засвоєння попереднього є умовою для переходу до наступного.

**Практичні поради**

Алгоритм « природних законів запам’ятовування»:

|  |
| --- |
| **ВРАЖЕННЯ** |
| Сконцентруйтеся(секрет Рузвельта). | Читайте вголос те, що хочете запам’ятати(правило Лінкольна). | Уважно все розгляньте. Фото не буде якісним в тумані. | Старайтесь отримати зорове враження, воно – найміцніше. |

|  |
| --- |
| **ПОВТОРЕННЯ** |
| Повторюйте текст з перервами, так запам’ятаєте вдвічі швидше. | Якщо зненацька все забули, від провалу вас врятує повторення останніх слів попередньої фрази. | Обов’язково повторіть текст перед виступом. Вже за перші 8 годин ви стільки ж забуваєте, скільки за наступні 30 днів. |

|  |
| --- |
| **Асоціації** |
| Добре обдумайте даний факт: «Чому так?», «Коли це сталося?», «Де це буває?», «Хто знав, що це так?». | Дату, яку потрібно запам’ятати, пов’яжіть із тією, що вже закріплена у вашій пам’яті, наприклад, днем народження мами, брата тощо. | Прізвище пов’яжіть із видом діяльності, придумайте якусь фразу, що пов’яже його з видом заняття.Наприклад,Ф**ранко** любив вставати **ранко**м. | Щоб запам’ятати послідовність виступу, розташуйте його в такому логічному порядку, щоб попередня думка приводила до наступної. |

****

**Завдання**

1. Запам’ятайте декілька притч (див. додаток), дотримуючись режиму розумових занять:

- подбайте про освітленість і тишу в кімнаті;

- не працюйте більше 1-1,5 години без перерви;

- оптимальними інтервалами між повтореннями вважаються 15-20 хвилин, 8-9 годин та 24 години;

- повторіть текст за 15-20 хвилин до сну;

- прочитайте текст на свіжу голову – вранці.

**ТАЄМНИЦІ ХАРИЗМИ**

*Мова є засіб не виражати думку,*

 *а створювати її.*

 *О. Потебня*

**Коротко про головне**

1. Харизма – висока обдарованість, яка базується на вмінні підкоряти інших своїй волі.

2. У виступі є дещо важливіше за слова. Це той дух, яким він наповнений. Справа не стільки в тім, що ви говорите, скільки в тому, як ви це робите.

3. Черчилль знайшов способи компенсувати свою шепелявість та заїкання і зробив так, що його харизматичні переваги засяяли смарагдами.

4. Маргарет Тетчер, єдина жінка в чоловічому клубі, яким до неї був британський парламент, зуміла переломити стереотипи сприйняття жінки в політиці.

5. Наполеон потрапив у список найвпливовіших людей у світовій історії саме завдяки тому, що володів секретами харизми.

6. Доклавши трохи зусиль, ви також можете розкрити таємниці харизми: одні у вас заберуть декілька хвилин, на інші ж ви потратите кілька днів.

****

**Кроки до успіху**

1. «Не створюйте собі кумира», але майте вчителя. У виступі не старайтеся копіювати інших. Будьте природними, невимушеними, вкладіть у ваш виступ індивідуальність, властиву тільки вам.
2. Вступна бесіда – ключ до уваги аудиторії. Зумійте змусити слухачів почекати ваших слів. Розглядайте паузу як ремінь безпеки перед тим, як натиснути на газ.
3. Якщо хтось із слухачів ставить запитання, не поспішайте відповідати, навіть якщо відповідь готова, зробіть паузу – це додасть значущості вашим словам.
4. Обов’язково подбайте про тишу.
5. Не забувайте про слухачів. Не говоріть самі з собою. Відсутність контакту зі слухачами може зіпсувати і бесіду, і публічний виступ.
6. Говоріть зі слухачами так, ніби чекаєте, що вони підіймуться з місця і почнуть з вами бесіду. Уявіть, що вас запитують, а ви відповідаєте.
7. Пам’ятайте, мова має бути мелодійною і виразною. «Мова – поезія без рими. Перетворіть свою мову у поезію». (Черчилль).
8. Вкладіть у виступ душу. Емоційна щирість допоможе вам найкраще.

**Практичні поради**

1. Оволодійте технікою СОС: «сфотографуйте» текст – огляньте все навколо – прокажіть усе, що запам’ятали.
2. Коли ви говорите, дивлячись униз, і не бачите слухачів, зв'язок між вами переривається.
3. Паузи, які ви робите, дають змогу прочитати частину тексту, не втрачаючи контакту з аудиторією, а слухачам – сприйняти сказане. Ці паузи роблять виступ природнішим.
4. Удосконалюйте процес читання настільки, щоб слухачі не помітили, що ви читаєте.
5. Дійте, не забувайте про силу жестів. Іноді, щоб переконливіше висловити думку, достатньо одного жесту.

**Завдання**

1. Опрацюйте текст у додатку (на вибір), практикуючи техніку СОС і використовуючи такі прийоми:

- бачите кому - робіть паузу, крапку - зупиняйтеся;

- не розривайте підмет і присудок, прийменник з іменником;

- не закінчуйте речення словом «тощо»;

- робіть акцент на ключових словах, ними можуть бути дієслова, іменники;

- змінюйте тон і темп свого голосу.

**СИЛА ОБРАЗУ**

*Хто не вміє говорити,кар’єри не зробить.*

 *Наполеон*

**Коротко про головне**

1. Від миті, коли промовець з’являється перед слухачами, і до моменту, коли виходить, він робить два виступи. Один словесний – власне виступ, а другий – це його поведінка, жести, поза, зовнішній вигляд.

2. Кожне середовище (молодіжна вечірка, збори, конференція, дипломатичний прийом) ставить свої вимоги до зовнішнього вигляду оратора. Уміло підібраний образ лише підкреслить вашу професійність.

3. Створіть свій образ, керуючись прикладами відомих лідерів. Одяг можна також змусити говорити, досконало оволодівши силою образу.

4. Положення тіла, рук під час виступу має бути природним.

5.Уміло використовуйте додаткові засоби виразності, їх особливості. Наприклад, виступ перед мікрофоном.

6.Слухачі інстинктивно відчувають різницю між зовнішньою впевненістю промовця та його внутрішніми побоюваннями, недостатністю віри у власні сили.

**Кроки до успіху**

1. Як поводити себе, з’явившись у фокусі уваги присутніх? Момент появи оратора – один із найважливіших.
2. Як показують психологічні дослідження, більшість із нас пов’язують певні якості людей з особливостями їхньої зовнішності. Наприклад, високе чоло – ознака розуму.
3. Багато говорить про свого господаря одяг, тому підбір вбрання не може бути випадковим та непродуманим. Одяг завжди повинен бути випрасуваним, взуття - чистим, руки та нігті – доглянутими.
4. Створюючи свій образ, відомі постаті вдавалися до використання символів, аксесуарів: головний убір, сумка, годинник, окуляри. Сигара Черчилля, трубка Сталіна, сумки Маргарет Тетчер, піджак Ангели Меркель, коса Юлії Тимошенко. Однак експериментувати слід дуже обережно, добре подбайте про те, щоб ваш образ був унікальним.
5. Пам’ятайте про правило «трьох Д»: принцеса Діана, Діана Соєр, Елізабет Доул – ці жінки підкорили світ своїми образами. Стриманість та обережність – ось секрет їхньої привабливості.
6. Під час виступу дехто намагається зайняти незвичну, значущу позу: стоїть струнко, випинає груди, широко розставляє ноги, хитається з боку в бік. Положення тіла має бути природним і зручним.
7. Досвідчений оратор ніколи тривалий час не стоїть нерухомо, із невиразним обличчям. Потрібно надавати перевагу жестам та міміці. В ораторському мистецтві разом з вказівними й описовими використовуються й емоційні жести: стиснутий кулак, витягнута рука, рухи головою.
8. Міміка оратора – чудовий стимулятор емоцій аудиторії. Вона здатна передати цілу гаму почуттів: радість, сум, іронію, сумнів, рішучість, осуд. Публіка не любить байдужих та сердитих.

**Практичні поради**

І. Ви вийшли до трибуни, які ваші дії?

1. Спокійно покладіть перед собою записи, годинник.
2. Упевнено подивіться на слухачів, якщо оратор лише крадькома гляне на присутніх, то він справить погане враження.
3. Усміхніться. Легка усмішка викличе в слухачів доброзичливість: хто любить людей, того й люди люблять.
4. Дочекайтеся тиші, не поспішайте говорити. Витримайте коротку паузу, яка загострить увагу слухачів і дасть можливість зосередитися вам, подолати «ораторську лихоманку».

ІІ. Яке положення зайняти під час виступу?

1. Станьте так, щоб вам було зручно. Ноги не варто розставляти широко, краще злегка розсунути тільки носки.
2. Розправте плечі, але не відтягуйте їх назад.
3. Голову тримайте рівно, не нахиляючи вперед чи вбік.
4. Протягом виступу змінюйте напрям погляду, начебто спрямовуючи туди свої слова.
5. Найзручніше положення рук, коли вони вільно звисають уздовж тіла. Можна їх зігнути, тримаючи на рівні попереку, або спертися однією рукою на кафедру, а іншу - опустити.
6. Якщо слухачів небагато, то можна перейти з місця на місце, але не варто цього робити, коли ви виступаєте у великому залі і стоїте за кафедрою.

ІІІ. Як жестикулювати?

1. Стежте за тим, щоб жести були доречними, якщо вони не пов’язані зі змістом висловлення, то можуть викликати у слухачів подив та сміх.
2. Кожен жест має певне значення, супроводжує та доповнює мовлення.
3. Жестикулюючи, ви маєте виглядати природно, узгоджувати жести з рухами всього тіла.
4. Не починайте і не закінчуйте виступ різкими жестами: на початку слухачі до них не готові, а у кінці – вони залишаться «висіти в повітрі».
5. Пам’ятайте про міру, не переборщіть, жести робіть саме тоді, коли треба наголосити на чомусь.

ІV. Що потрібно знати оратору, виступаючи перед мікрофоном?

1. Будь-яка фальш у голосі посилиться і її помітять усі, тому вимова має бути особливо чіткою.
2. Не намагайтеся кричати в мікрофон, це буде неприємним випробуванням для барабанних перетинок присутніх.
3. Не говоріть надто монотонно, в’яло і пошепки, мікрофон – це не засіб економії сили.
4. Пам’ятайте: ваш голос дещо зміниться.
5. Мікрофон чутливо реагує на сторонні звуки: покашлювання, шелест паперу, рухи, голосне ковтання та інші.
6. Дотримуйтесь певної дистанції від мікрофона, пройдіть відповідний інструктаж. Відомі курйозні випадки, коли промовець не вмів, наприклад, увімкнути мікрофон.

**Завдання**

1.Риторична гра. За допомогою міміки та жестів передайте почуття радості, суму, страху, непорозуміння, роздратованості, ейфорії.

2.Створіть модель поведінки ідеального оратора.

**ЯК ПОБОРОТИ СТРАХ ПЕРЕД ВИСТУПОМ?**

*Життя – така велика ковзаниця,*

*кому вдалось її, не падавши, пройти?*

 *Л. Костенко*

**Коротко про головне**

1. Хвилювання – це ресурс привабливості оратора, без нього виступ не буде таким чарівним і пам’ятним.
2. Хвилювання – це як дрібка кориці до пирога з яблуками, що додає йому особливого смаку.
3. Ніколи не виступайте, якщо вам байдуже, якщо ні крапельки не хвилюєтеся, це нагадуватиме чаювання з людиною, яка нецікава.
4. Зауважте, оратор – це він (чоловік), аудиторія – вона (жінка).Процес відносин передбачає, що Йому потрібно звабити Її, тому ораторський виступ можна порівняти зі стосунками між закоханими.
5. Промова оратора – це стрибок із парашутом, де найважче зробити перший крок у невідоме, але, зробивши його, ви будете підхоплені потоком повітря (увагою слухачів), і вам залишиться лише насолоджуватися стрибком (виступом).
6. Якщо відчуваєте страх перед виступом, не лякайтеся, а краще зрозумійте, чого боїтеся. Усвідомлений страх – приборканий страх.

**Кроки до успіху**

Друге, чого людина боїться після страху смерті, - це страх публічного виступу (СПВ).

1.Потрібно зрозуміти, що саме вас лякає:

- страх дивитися в очі іншим людям;

- страх забути те, що маєте сказати;

- страх не знати відповіді на запитання;

- страх виглядати смішним;

- страх бути не таким, як усі;

- страх не бути достойно оціненим, що хтось скаже щось образливе;

- страх, що ваш голос, одяг не сподобаються слухачам.

2.Погодьтеся, що кожен із цих страхів не такий уже й страшний, якщо навчитися з ним боротися. Отже, вперед до практики.

 СПВ – це чупакабра: всі про неї знають, але ніхто ніколи не бачив, а може, її й не існує.

 **Практичні поради**

Вас непокоять думки: «Як страшно…», «Що зі мною буде…», «Все – провал».

1.Ущипніть себе, стисніть палець, вкусіть кінчик язика або придумайте свій власний спосіб, щоб повернутися у стан «тут і зараз». Не виконуйте практичну пораду з особливою завзятістю, бо це може призвести до фізичних каліцтв.

2.Прислухайтеся до свого дихання. Просто подумки рахуйте: вдих – видих, можна глибоко вдихнути і через 8-10 секунд видихнути, вдихнути носом, а видихнути ротом. Це допоможе збалансувати дихання.

3.Вас заспокоять думки про близьких і рідних людей (батьків, друзів,однокласників, учителів). Якщо ця людина присутня в залі, то навіть короткий погляд може зняти зайве хвилювання.

4.Навчіться переконцентровуватися. Просто зараз відірвіться від книжки, яку читаєте, і знайдіть якийсь предмет яскравого кольору, прислухайтеся до звуків, доторкніться до предметів, що вас оточують (гладенький стіл), відчуйте розмаїття довколишнього світу. Вітаємо! Ви зробили крок до приборкання власного хвилювання.

5.Перед кожним виступом шукайте власну мотивацію: я це зроблю заради…, я вдало виступлю, щоб довести…тощо. Укладайте парі з самим собою.

6. Страх можна вигнати іншим почуттям. Зберіть для цього всю свою волю - і

ваш страх зміниться припливом мужності. Наприклад, Т. Рузвельт зізнавався, що саме так поборов страх перед нев’їждженими кіньми.

****

**Завдання**

Протягом тижня попрактикуйте ці вправи вдома, у колі друзів, коли відповідаєте на уроках. Робіть усе обережно й обдумано. Пам’ятайте, що моряка, який у шторм вперше натягує вітрила, швидше за все здує вітром.

**ПОЧАТОК ВИСТУПУ**

 **Коротко про головне**

 *Не завжди говори, що знаєш,*

 *а завжди знай, що говориш.*

 *Народна мудрість*

1.Початок виступу – важливий етап для оратора. Розум слухача ще свіжий, тому в нього легко можна викликати позитивне враження.

2. «Пан чи пропав», – так називають початок виступу. Правильний початок – велике мистецтво.

3.Не заощаджуйте часу і сил для підготовки вступу. Обдумайте його, обточіть, повторюйте знову і знову, зробіть досконалим. Боріться з кліше, не варто витрачати час на пусті балачки.

4.Готуючи вступ, врахуйте час усього виступу.

5.Не забувайте про силу вступної паузи – це ключ до значущості повідомлення.

6.Коли починаєте виступ, постарайтеся вловити настрій слухачів. Це допоможе внести деякі корективи.

7.Початок повинен бути оригінальний і водночас доступний та зрозумілий слухачам.

**Кроки до успіху**

1.Ставши перед аудиторією, огляньте все довкола.

2.Зафіксуйте свій погляд на одному зі слухачів.

3.Не поспішайте говорити, спочатку перше речення прокажіть подумки.

4.Зробіть вступну паузу.

5.Дочекайтеся, поки увага буде прикута саме до вас, тоді сказане буде мати більший ефект.

6.Пам’ятайте, ви – лідер. Саме так вас має сприйняти публіка, тому зразу беріть бика за роги.

7.Перше слово, речення – це прайм-тайм вашого виступу. Кожний слухач прагне дізнатися, що ви за птах, тому продумайте ваш вступ до деталей, зробіть його неперевершеним та досконалим.

 **Практичні поради**

****

1. «Якщо ви не заволодієте увагою слухачів протягом перших секунд, сильна стать переключить свою увагу на футбол, а жінки – на думки про те, чи не пригоріло м'ясо», - писав один з найяскравіших проповідників, священик Джон Росс.
2. Успішні оратори починають свої виступи завжди оригінально. Для того, щоб з перших хвилин заволодіти увагою слухачів, можна використати такі прийоми:
* розказати випадок з життя;
* почати з конкретної історії про те, що сталося недавно, пов’язати з тим, що говорили перед вами;
* розповісти найцікавіший епізод із виступу;
* використати ілюстративний матеріал, предмет, наприклад, монету, знайшовши яку, людина отримує автомобіль чи квартиру;
* поставити цікаве запитання, наприклад: «Чи бачив хто таку монету?»;
* почати з цікавої цитати;
* заінтригувати неймовірним фактом;
* довести, що тема, яку ви будете висвітлювати, життєво необхідна слухачам.

3.Багато початківців-ораторів припускаються помилок, починаючи свої виступи так: «Яке задоволення (честь) мені виступати перед вами…», «Я завжди з великою повагою ставлюся до вас (до ваших традицій)». Банально, сумно та нерозумно. Такі вступи можна порівняти зі стертою монетою, яка побувала в багатьох руках. Черчилль називав це прийом відкладеної вдячності: «Похвала на початку сприймається як підлабузництво, а такі ж слова ближче до середини звучать більш правдиво».

4.Ніколи на початку не просіть вибачення, зазвичай це ображає публіку, іноді й нервує.

5.Якщо ви вирішили розпочати свій виступ з комічної історії, пам’ятайте, дуже

мало ораторів можуть вдало та доречно розказати анекдот на початку виступу. Гумор – це помадка в торті, але не сам торт.

 **Завдання**

1. Перед вами різні аудиторії: ваші ровесники, учні початкових класів, різновікова група людей. Доберіть декілька вступних речень для виступу. Теми майбутніх промов оберіть самі.

**ВИСТУП ОРАТОРА**

 **Коротко про головне**

З язика його лилися слова,

 солодші від меду.

 Гомер

 Промову оратора можна порівняти з деревом, у якого всі його частини взаємопов’язані, так і в промові все будується в логічній послідовності.



 **Кроки до успіху**

1.Виступ – це подорож, яку потрібно нанести на карту. Людина, що йде, не знаючи куди, зазвичай там і залишається.

2.Немає універсальних правил, що допоможуть в упорядкуванні думок і плануванні виступу. Кожен має свої особливості.

3.Класична риторика виділяє такі обов’язки оратора:

- знайти що сказати;

- знайдене впорядкувати;

- надати цьому словесну форму;

- викласти все це в пам’ять;

- виголосити промову.

4.Цицерон ставив перед ораторами такі завдання:

- привернути увагу аудиторії;

- викласти суть справи;

- поставити спірне запитання;

- заперечити думку співрозмовника;

- у висновках промови закріпити перемогу.

5.За часів Аристотеля розрізняли три основні фази діяльності оратора: докомунікативна (підготовча), комунікативна (проголошення промови), посткомунікативна (аналіз сказаного).

6.Доктор Конуелл будував свої виступи так:

- викладення фактів;

- докази чого-небудь на їх основі;

- заклик до дії.

7.Сенатор Альберт Беверідж давав такі поради ораторам:

- зібрати та систематизувати матеріал;

- обдумати та проаналізувати факти;

- вивчити все, що стосується даної проблеми, з усіх боків.

8.Дейл Карнегі подає такий план виступу:

- домогтися уваги та зацікавити;

- завоювати довіру;

- викласти факти;

- мотивувати до дії.

9.Лінкольн у своїх виступах надавав перевагу висновкам і будував їх із математичною точністю.

10.Рузвельт, готуючи свої виступи, знаходив усі факти, перевіряв їх, давав оцінку, а потім усе редагував.

 **Практичні поради**

1.Для того, щоб слухачі сприйняли й усвідомили основну думку виступу, її треба повторити тричі, але сформулювати по-іншому, різними словами.

2.Факти й докази мають бути правдивими, з посиланнями на достовірні джерела. У промові дотримуйтесь об’єктивності та неупередженості. Не виступайте за системою «бідний і чесний», тобто усе хороше або погане.

3.Висвітлюйте питання з життєво важливої позиції для слухачів.

4.Зробіть так, щоб ваш виступ був насичений образними думками, які викликатимуть у слухачів цілу галерею картин.

5.Використовуйте різноманітні речення, контрастні ідеї, збагатіть лексику.

6.Пам’ятайте: найбільше слухачів цікавлять незвичайні факти про звичайні події.

7.Демосфен, афінський оратор, виділяв три риси хорошого виступу: «Дія, дія і ще раз дія».

8.Пам’ятайте про силу лаконічності. Слухати довгу промову – це те саме, що читати книгу без розділових знаків.

9.Відомі оратори вказували на такі недоліки в публічних виступах. Черчилль: «Дуже багато загальних фраз, дуже мало думок», Рузвельт: «Убережи, Боже, від ораторів з потоками слів без смислу», Феофан Прокопович: «Розтікаючись мислю по древу, прислухайтеся до себе і до власних думок».

 **Завдання**

1.Опрацюйте матеріал даного розділу, використайте власний досвід та складіть «Пам’ятку ораторського виступу».

2.Подивіться виступи відомих політиків та охарактеризуйте один із них за поданою схемою. (Див. додаток)

**ЕЛЕМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ УВАГИ**

*Можна загнати коня у воду,*

 *але пити його не змусиш.*

 *Східна мудрість*

 **Коротко про головне**

1. «Ораторське мистецтво не повинно бути жалюгідним і блідим, а бути приємним, розцвітати різноманітними предметами, тому ораторові слід багато про що почути, багато чого побачити, багато чого осмислити і засвоїти». (Цицерон).
2. Можна підготувати бездоганний виступ за змістом, логічно правильно його побудувати, дібрати переконливі аргументи, але залишити слухачів байдужими.
3. Досвідчений оратор володіє високою спостережливістю, помічає найменші зміни в поведінці аудиторії, відчуває її дійсний стан, легко вносить корективи, щось говорить повільно, щось швидше, дещо повторює.
4. Справжній контакт зі слухачами досягається тоді, коли у свідомості оратора він сам, його промова і аудиторія зіллються в нерозривну єдність.
5. Харизматичний оратор повинен володіти всіма прийомами активізації уваги: зоровий контакт, словесна імпровізація, емоційний заряд, переключення уваги, дотепний жарт, цікаве запитання, використання афоризмів та інформаційних засобів, мистецтво сторітелінгу, конгруентність (взаємодія елементів, що створюють єдине ціле).

 **Кроки до успіху**

1.Над чим би ви не працювали – над покращенням свого образу чи над оригінальністю змісту виступу, запам’ятайте: ви не зобов’язані «з’їсти» (використати) все, що вам відомо.

2.Зоровий контакт з аудиторією, який оратор установив на початку, не повинен втрачатися протягом усього виступу.

3.Передача думок за допомогою слів подібна до музики. Черчилль відзначав, що промова має бути подібною до 5 симфонії Бетховена.

4. Говоріть зрозуміло, переконливо, умійте вибрати головне слово, оволодійте мистецтвом сторітелінгу, словесною імпровізацією.

5.Оратор – скульптор слова. Слухачі мають не лише почути, але й побачити та відчути його.

6.Способом активізації уваги є використання психологічних пауз.

7.Не бійтеся випустити весь свій емоційний заряд, щоб «завести» аудиторію, «розкрутити» її на сприйняття змісту та спонукати до роздумів про предмет викладу.

8.Увага має свої певні «кризи», які, за свідченням психологів, наступають через кожні 15-20 хвилин. Особливо ефективним у цей період є використання притч, анекдотів, цікавих запитань.

8.Не забувайте про силу лаконічності. Краще коротко, аніж нудно.

9.Прагніть до конгруентності – єдності інформації,що передається оратором вербальними і невербальними засобами (жестами, мімікою, інтонацією голосу тощо).

 **Практичні поради**

І. Використання презентацій, наочного матеріалу.

* Слайди доповнюють ваш виступ, а не замінюють його. Це ваша опора, але не милиці.
* Наочні засоби – це додатковий засіб, що підсолоджує ваш виступ. Це щасливий білет у руці, але не пісок, у який ховає голову оратор.
* Фото, ілюстрації, таблиці повинні бути простими і зрозумілими.
* Не ховайтеся за слайдами, інакше відійдете на другий план. Слайди – це приправа, а не головна страва.
* Не читайте написане в слайдах, слухачі уміють читати.
* Видаляйте слайд з екрану до того, як його зміните іншим, щоб не відволікати увагу аудиторії. Вставляйте між серією слайдів пусті.

ІІ. Використання цитат, афоризмів.

* Цитата повинна бути вам близька. Не наводьте слів автора, який вам не відомий.
* Цитата має бути короткою.
* Афоризм повинен бути влучним та доречним.
* Мова – це театр. Створіть для цитати та афоризму мізансцену, обіграйте їх.

ІІІ. Використання анекдотів, жартів.

* Почуття гумору – ознака великого оратора.
* Як зауважував Шекспір, гумор покращує думку, полегшує мовлення.
* Жарт заради жарту без зв’язку зі змістом ображає слухача.
* Анекдоти та жарти не читають, а тільки розповідають, використовуючи засоби гри.

VІ. Використання притч, життєвих історій.

* Стандартність сюжету та широка узагальненість образів притч та життєвих історій дає можливість їх багаторазового використання.
* Вони легко піддаються інтерпретації.
* Притча - повчальна алегорична оповідь, що може використовуватися як спосіб приховуваного із цензурних мотивів.
* Життєві історії допомагають уявити суть думки більш конкретно, пожвавлюють виклад.
* Розповідаючи історію, адаптуйте її до певної ситуації. Коли говорите «один чоловік», «одна жінка», краще дайте їм імена або ж скажіть «чоловік із мого села, міста, мій знайомий».
* Приклади не повинні ілюструватися зайвими подробицями.
* Якщо аудиторія різноманітна за своїм складом, то промовець має наводити приклади, які є зрозумілими і близькими для різних категорій слухачів.
* Великий вплив на слухачів почасти має біблійна притча. Коли учні запитали у Христа, чому він говорить притчами, то почули відповідь: «Вони, дивлячись, не бачать, і, слухаючи, не чують і не розуміють» (Матв. Гл.13,13). Коли ви розповідаєте про щось незрозуміле, чи можете сподіватися, що вас сприймуть краще, як розуміли Христа? Звичайно, що ні. Христос використав найпростіший спосіб. Він пояснив невідоме, порівнюючи його з відомим. Як розказати про Царство Небесне неграмотним селянам Палестини? Христос порівняв його із закваскою для хліба, яку готувала кожна господиня.

V. Встановлення зорового контакту.

* Не шукайте натхнення на стелі чи за вікном – цим ви демонструєте зневагу до аудиторії.
* Є оратори, які хоч і дивляться на слухачів, але нікого й нічого не бачать: вони дивляться крізь натовп і говорять самі з собою.
* Оратор не може разом бачити усіх, але під час виступу він повинен оглядати всю аудиторію, не залишаючи поза увагою жодного присутнього.
* Не варто спостерігати лише за емоційними слухачами, а пам’ятати, що найкраще відображають настрій аудиторії середні за темпераментом її представники.

 **Завдання**

1.Доберіть матеріал для активізації уваги, виготовіть картки, систематизуйте їх в алфавітному порядку та тематично. Наприклад, особистості, історія, знання, гроші тощо.

2.Опрацюйте зміст декількох анекдотів та притч (див. додаток), застосовуючи алгоритм:

заголовок = підказка = фрази.

Запам’ятайте їх за допомогою цього алгоритму.

**ЯК ЗАКІНЧИТИ ВИСТУП ?**

*М’яке слово і камінь креше.*

 *Народна мудрість*

 **Коротко про головне**

1.Велике мистецтво – правильно розпочати виступ, але найбільше – вчасно його завершити.

2.Закінчення виступу – це яскравий факел.

3.Усі титани риторики мали свій секрет яскравого закінчення: Кеннеді, Рейган використовували анекдот;Черчилль цитував Біблію, поезію; Дуглас Макартур, Мартін Кінг співали.

4.Те, як будете закінчувати виступ, ймовірно, слухачі пам’ятатимуть найдовше.

5.Що отримаєте від слухачів – ввічливе плескання чи захопливі аплодисменти – залежить від того, як ви зумієте закінчити виступ.

 **Кроки до успіху**

1.Ретельно підготуйте закінчення. Запам’ятайте слово в слово ту частину, якою ви збираєтеся закінчити виступ.

2.Завжди припиняйте говорити до того, як цього захоче публіка.

3.Запам’ятайте: ніяка аудиторія не любить довгих кінцівок.

4.Закінчуйте, але не говоріть про це. Не використовуйте фрази: «Ось, мабуть, усе, що я можу сказати», «На цьому, очевидно, закінчу».

5.Для того, щоб закінчення було яскравим, можете «позичити» історії, які використовували відомі оратори.

6.Іноді чудове завершення можете знайти у власному досвіді. Пошукайте у своїй пам’яті історії, що можуть розчулити, здивувати, залишити слід у душі слухачів.

7.Не бійтеся бути непередбачуваними.

 **Практичні поради**



1. Розрізняють ІІІ різновиди фіналу:

І – рішучий (заклик до дій, непередбачуваний факт, створення кульмінації);

ІІ – надихаючий (використати яскравий матеріал, афоризм, розсмішити публіку);

ІІІ – сентиментальний (зробити слухачам щирий комплімент, навести доречні поетичні рядки).

2.Покличте на допомогу свої емоції та почуття: гордість (за своє місто, село, діяльність), надію (на краще майбутнє, на поліпшення стосунків, передбачення катастрофи), любов (до сім’ї, країни, до навколишнього світу).

 **Завдання**

Підготуйте три різновиди закінчення виступу на тему: «Слово – носій добра, істини, краси».

**МИСТЕЦТВО СТОРІТЕЛІНГУ**

 **Коротко про головне**

*Словом навчи їх магічним*

 *світлі творити дива.*

 *Ф. Прокопович*

1.Сторітелінг – це технологія створення історії та передача з її допомогою необхідної інформації з метою впливу на емоційну, мотиваційну та когнітивну сфери слухача.

2.У перекладі з англійської «story» означає історія, а «telling» –розповідати. Отже, сторітелінг – це розповіді історій.

3.Виділяють різні види сторітелінгу: культурний – розповідає про моральні цінності та вірування, соціальний – розповіді людей один про одного або історії з життя відомих особистостей, міфи та легенди – відображають культуру і традиції, сімейний – зберігає історії наших родин, предків, особистий – розповідає про власний досвід, переживання.

4.Сучасна молодь спілкується переважно у віртуальному світі, реальне спілкування стає мистецтвом, якому потрібно навчитися. Для цього підходить метод сторітелінгу.

5.Слово «сторітелінг» швидко ввійшло в актив сучасної риторики. Виявилося, цей прийом, що має давнє коріння – від часів Ф. Прокоповича, якщо його вміло використовувати, володіє вражаючим ефектом .

 **Кроки до успіху**

Володіючи методом сторітелінгу, ви зможете :

1.Об’єднати.

Історії – це інструмент розвитку дружніх стосунків між людьми.

2.Переконати.

Це найбільш дієвий спосіб переконати слухачів, надихнути їх на прояв ініціативи, створення проєкту тощо.

3.Спілкуватися.

Історії здатні підвищити ефективність комунікації між людьми на різних рівнях.

4.Впливати.

Це спосіб дієвого впливу на слухачів, формування в них певних переконань.

5.Зацікавити.

Найпростіший спосіб зацікавити інших змістом поданого матеріалу, спонукати до виконання завдань, проєктів.

 **Практичні поради**

Варто пам’ятати, що не кожна розповідь є історією. Щоб її створити, потрібно засвоїти алгоритм дій:

|  |
| --- |
| Чітко визначте тему – від цього залежить вибір сюжету історії. |

↓

|  |
| --- |
| Подумайте, що цінне та корисне ваш слухач отримає від почутого. |

**↓**

|  |
| --- |
| Розробіть детальний сюжет та продумайте основні події оповіді, ваша історія має зачепити слухача. |

**↓**

|  |
| --- |
| Виберіть(вигадайте) головного героя історії(ім’я, зовнішність, характер тощо). Герой не обов’язково має бути позитивний, але сформований, він має викликати у слухачів симпатію або емпатію. |

**↓**

|  |
| --- |
| Додайте трохи цікавих подій, інтриги, несподіванок. |

**↓**

|  |
| --- |
| Зробіть правильні висновки. Історія має викликати щирі емоції. Немає емоцій – немає історії – немає результату. |

**↓**

|  |
| --- |
| Прочитайте готовий варіант історії, уникайте монотонності. Ваша історія – це сторінка життя, заплющте очі - і з’являється картинка(звуки, запахи тощо). |

**↓**

|  |
| --- |
| Подбайте про візуальне оформлення історії(презентації, ілюстрації, фото), це зробить її жвавою, барвистою, динамічною. |

**Завдання**

1.Використавши один з основних сюжетів сторітелінгу, створіть «реальну казку», що здатна викликати в читача емоції, а емоції - запорука того, що ваша історія запам’ятається, нею зацікавляться, і ви станете успішним оповідачем.

**А.** Класичний: головний герой – ціль – перепони на шляху до цілі – подолання проблеми – результати.

**Б.** Боротьба з монстром: головний герой – ціль – зустріч з монстром – боротьба – перемога над монстром.

**В.** Історія Попелюшки: герой – незвичайна ситуація – поява проблем (ворогів) – втручання чарівного помічника – щасливе вирішення ситуації.

**Г.** День байбака: герой – ціль – дії героя та повернення до початкової мети – вибір правильної стратегії дій – досягнення мети.

**Ґ.** Квест: герой – ціль – зміна локацій та вирішення в кожній з них певних завдань – почергове досягнення міні-результатів – перемога.

**Додатки**

**І. Схема характеристики оратора, його умінь та навичок**

1.Компетентність та ерудованість оратора.

2.Аналіз основних якостей (культура мовлення, гнучкість мислення, креативність, толерантність, конструктивність, пошук правильних доказів, уміння йти на компроміс, уміння «тримати позицію» тощо).

3.Загальні манери (впевненість – невпевненість, втома – бадьорість, зібраність – розгубленість, зосередженість – розсіяність тощо).

4.Позиція (розташування) оратора в аудиторії(рухи, жести, міміка, поза, погляд).

5.Інтонація, голос, темп.

6.Реакція оратора на перешкоди в ході виступу.

7.Зовнішній вигляд оратора (відповідність ситуації спілкування: одяг, взуття, зачіска, аксесуари, макіяж, руки тощо).

8.Ораторська особливість.

9.Зауваження та рекомендації ораторові.

**ІІ. Притчі**

*Язик лагідний – то дерево життя.*

 *Біблія*

**УСЕ ПОЧИНАЄТЬСЯ З МАЛОГО…**

 Ішов чоловік берегом і раптом побачив хлопчика, який піднімав щось з піску і кидав у море. Чоловік наблизився і помітив, що хлопчик бере з піску морські зірки. Вони оточували його з усіх боків. Здавалося, на піску – мільйони морських зірок, берег був буквально всіяний ними на багато кілометрів.
– Навіщо ти кидаєш ці морські зірки у воду? – запитав чоловік, підійшовши ближче.
– Якщо вони залишаться на березі до завтрашнього ранку, коли почнеться відлив, то загинуть, – відповів хлопчик, не припиняючи свого заняття.
– Але це просто нерозумно! – закричав чоловік. – Озирнись! Тут мільйони морських зірок, берег просто всіяний ними. Твої спроби нічого не змінять!
Хлопчик підняв наступну морську зірку, на мить задумався, кинув її в море і сказав:
– Ні, мої спроби змінять дуже багато … для цієї зірки.

**ДВА ВОВКИ**

Колись давно старий індіанець відкрив своєму онукові одну життєву істину.

– Розумієш, у кожній людині йде боротьба. Ця боротьба дуже схожа на боротьбу двох вовків. Один вовк представляє зло: заздрість, ревнощі, жаль, егоїзм, жадібність, брехню … Інший вовк представляє добро: мир, любов, надію, турботу, доброту, вірність та інші хороші якості людини.

Онук, зворушений до глибини душі словами діда, надовго задумався. А потім запитав:

– Діду! А який вовк врешті перемагає? Злий чи добрий?

Старий індіанець ледь помітно усміхнувся і відповів:

– Так ось. Навіщо я тобі все це кажу? Запам’ятай: завжди перемагає той вовк, якого ти годуєш.

**ЗЕРНА КАВИ**

Приходить до батька молода дівчина і каже:«Тату, я втомилася, у мене таке важке життя, такі труднощі і проблеми, я весь час пливу проти течії, у мене немає більше сил. Що мені робити?»

Батько замість відповіді поставив на вогонь три однакових каструлі з водою, в одну кинув моркву, в іншу поклав яйце, а в третю насипав кави.Через деякий час він вийняв з води моркву і яйце, налив у чашку кави з каструлі.

-Що змінилося? – запитав він свою доньку.

-Яйце і морква зварилися, а кава розчинилися у воді,- відповіла вона.

– Ні, доню, це лише поверховий погляд на речі. Подивися – тверда морква, побувавши в окропі, стала м’якою і піддатливою. Крихке і рідке яйце стало твердим. **Зовні вони не змінилися, лише змінили свою структуру під впливом однакових несприятливих обставин** – окропу.Так і люди – сильні зовні можуть розклеїтися і стати слабаками там, де крихкі і ніжні лише затвердіють і зміцніють …

– А кава? – запитала дочка.

– О! Це найцікавіше! Кава повністю розчинилася в новому ворожому середовищі і змінила його – перетворила окріп в ароматний напій. **Є особливі люди, які самі змінюють обставини і перетворюють їх на щось нове і прекрасне, отримуючи користь і знання з ситуації** …

**НАСІННЯ**

Одного разу жінці приснився сон, що за прилавком магазину стояв Господь Бог.

– Господи! Це ти? – вигукнула вона з радістю.

– Так, це Я, – відповів Бог.

– А що в Тебе можна купити? – запитала жінка.

– У мене можна купити все, – прозвучала відповідь.

– У такому разі дай мені, будь ласка, здоров’я, щастя, любові, успіху і багато грошей.

Бог доброзичливо усміхнувся і пішов у підсобне приміщення за замовленим товаром. Через деякий час він повернувся з маленькою паперовою коробочкою.

– І це все?! – вигукнула здивована і розчарована жінка.

– Так, це все, – відповів Бог. – Хіба ти не знала, що в моєму магазині продається тільки насіння?

**ОБРАЗИ Й РАДОСТІ**

Якось двоє друзів багато днів ішли пустелею. Раз вони посперечалися, і один з них зопалу дав іншому ляпаса. Друг біль відчув, але промовчав. Лише написав на піску: «Сьогодні мій найкращий друг дав мені ляпаса».

         Друзі продовжили подорож, і через багато днів знайшли оазис із озером, у якому вирішили викупатися. Постраждалий від ляпаса мало не втонув, але друг його врятував. Коли ж отямився, то висік на камені: «Сьогодні мій найкращий друг урятував мені життя».

         Перший поцікавився:

– Коли я тебе скривдив, ти написав на піску, а тепер – пишеш на камені. Чому?

         І друг відповів:

–  Коли хтось кривдить нас, ми повинні писати це на піску, щоб вітри могли стерти напис. Але повідомлення про гарні вчинки ми повинні висікати на камені, щоб ніякий вітер не міг це стерти. Навчися писати образи на піску й висікати радощі на камені. Залиш дещицю часу для життя! І нехай тобі буде легко й світло…

**ПРИТЧА ПРО ЩАСТЯ**

Якось троє братів побачили Щастя, яке сиділо в ямі.

Перший брат підійшов до ями і попросив у Щастя грошей. Щастя подарувало йому багато грошей і той побіг щасливий.

Другий брат попросив красиву жінку. У ту ж мить одержав бажане і побіг щасливий.

Третій брат нахилився над ямою:

- Що тобі треба? – запитало Щастя.

-  А тобі що треба? - запитав брат.

- Витягни мене звідси, - попросило Щастя.

Брат подав йому руку, витягнув Щастя із ями, повернувся і пішов геть.  А Щастя помадрувало за ним.

**СКІЛЬКИ ЛЮДИНІ ПОТРІБНО ДРУЗІВ?**

Учень прийшов до Вчителя і запитав його:

— Вчителю, скільки друзів повинно бути в людини – один чи багато?

— Все дуже просто, – відповів Учитель, — зірви мені он те червоне яблуко з верхньої гілки.

Учень задер голову і відповів:

— Але воно дуже високо висить. Учителю! Мені не дістати.

— Поклич друга, нехай він допоможе тобі, — відповів Майстер.

Учень покликав іншого учня і став йому на плечі.

— Мені все одно не дістати, Учителю, — промовив засмучений учень.

— У тебе більше немає друзів? — посміхнувся Учитель.

Учень покликав ще приятелів, які, крекчучи, стали підійматися один одному на плечі, намагаючись побудувати живу піраміду. Але яблуко висіло занадто високо, піраміда розсипалася, і учень так і не зміг зірвати жадане яблуко.

Тоді Вчитель покликав його до себе:

— Ну, ти зрозумів, скільки людині потрібно друзів?

— Зрозумів, учителю, — сказав учень, потираючи забитий бік, — багато, щоб усі разом ми змогли вирішити будь-яку проблему.

— Так, — відповів майстер, засмучено похитуючи головою, — дійсно, потрібно багато друзів. Щоб серед усього цього збіговиська гімнастів знайшлася хоча б одна розумна людина, яка здогадалася б принести драбину!

**ІІІ.Анекдоти**

 *Анекдот – це комедія, спресована в секунди.*

 *Карел Чапек*

1. На уроці історії:

- Левченко, хто взяв Ізмаїл?

-Я не брав…Запитайте у Кравченка, може, це він взяв.

Ще більше обурившись, вчителька йде до директора і переказує йому розмову з учнями.

Директор задумливо:

-А в якому класі це було?

-У восьмому.

-Ні, ці не віддадуть.

2) - У твоєму віці Наполеон був найкращим учнем у класі, - докоряє батько синові.

-А в твоєму, тату, він уже був імператором!- відповів син.

3)- Сашку, коли ти виправиш свою погану оцінку? - запитала мама.

-У щоденнику я вже виправив. А в класному журналі не можу: його ховають в учительській.

4)- Сашку, у тебе є улюблений урок?

- Є.

- Який?

- Останній.

- Тож розпочинаємо улюблений урок.

5)- Сашко, у тебе чудовий твір, але чомусь не закінчений? – запитала вчителька.

- Тому що маму терміново викликали на роботу.

6)- Нестеренко, назви свого улюбленого домашнього чотириногого друга, -попросила вчителька біології.

- Ліжко! – відповів учень.

7) Учитель географії приходить до лікаря.

- Що у вас болить? – питає лікар.

- Нога.

- Де?

- На північний схід від п’яти.

8)Після іспиту:

- Ну що, все добре?

- Так, здається…

- А що питали?

- Та я не зрозумів, англійською ж питали…

9) Оголошення

Батько за викликом. Елегантний, уважний чоловік прийде до директора і вислухає скаргу на клієнта.

10) Приходить учень з табелем успішності додому,заглядаючи батькові в очі, говорить:

* Головне, що ми всі здорові, правда, тату?

11)Молода вчителька скаржиться своїй подрузі:

- З одним учнем у мене проблеми: шумить, хуліганить, зриває уроки!

- Але є в нього хоч одна позитивна риса?

- На жаль, є. Він не пропускає заняття.

12)Учитель розсердився:

- Сашку, це вже занадто! Сьогодні в тебе немає не тільки зошитів, але навіть і підручників? Ти знаєш, як звуть солдата без зброї?

- Так, знаю – генералом.

13)Учитель приходить додому до учня:

- Мама вдома?

- Ще не прийшла з роботи.

- А тато?

- Теж сховався.

14)- Що трапилося, чому ти запізнився?- запитує вчителька.

- На мене напали розбійники.

- І що ж вони в тебе забрали?

- Домашнє завдання.

15)Телефонний дзвінок:

- Маріє Іванівно! Сашко не зможе сьогодні прийти до школи, він захворів.

- А з ким я розмовляю?

- Це я, мій тато.

16)- Сашку, ти навіть лінуєшся витерти пил із глобуса, - докоряє мати синові.

- Чому я маю витирати пил зі всієї земної кулі?

17)- Тату, ти мені обіцяв дати 12 доларів, якщо я отримаю дванадцять балів з математики. Так от, учора я отримав 6 балів і сьогодні – 6, разом буде 12.

- Добре, - відповів батько,- ось тобі 1долар, а ось ще 2, разом – 12.Учи математику, синку.

18)- Сашку, - попросила вчителька,- розкажи нам про подорож Колумба.

- Так - от. Колумб не знав, куди він приплив, а коли повернувся додому, то не знав, звідкіля.

 Іноді ви й не здогадуєтеся, що робите відкриття. Тому тільки вперед до перемоги.

**Список використаних джерел**

1.Біблія /переклад Огієнко І./ - ВБФ «Східно-Європейська гуманітарна місія», 2016.- 1360 с.

2.Вандишев В.М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять : Навч. посібн.-К.: Кондор, 2003.- 255с.

3.Карнеги Д. Как развить уверенность в себе и добиться влияния на людей путем публичных выступлений. - М.: «Словянский дом книги», 2004. – 208с.

4.Куньч З. Українська риторика:Навч. посібн. - Львів, 2011.- 211 с.

5.Кушнір Р. Великий оратор, або як виступити так, щоб вам аплодували стоячи.:Посібник.- 2013 – електронний ресурс

6.Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: Навч. посібн. – 2-ге вид., - К.: Вища школа, 2006. – 311с.

7.Основи орат. мистецтва: Практикум / Укладач О. І. Когут. – Тернопіль: Астон, 2005. – 296с.

8.Сагач Г.М. Ділова риторика: мистецтво риторичної комунікації : Навч. посібн.- К., 2003. – 255с.

9.Сто притч для тих, хто вчить, і тих, хто вчиться / Олена Літковська. – К.: Шк. світ, 2012. -224с.

10.Українська мова (рівень стандарту) : підруч. для 10кл. закл. загальн.середн. освіти / Олександр Авраменко. – К.: Грамота, 2018. – 208с.: іл.

11.Шипунов С. Харизматичный оратор. – Университет риторики и орат. маст., 2016. – 288 с.